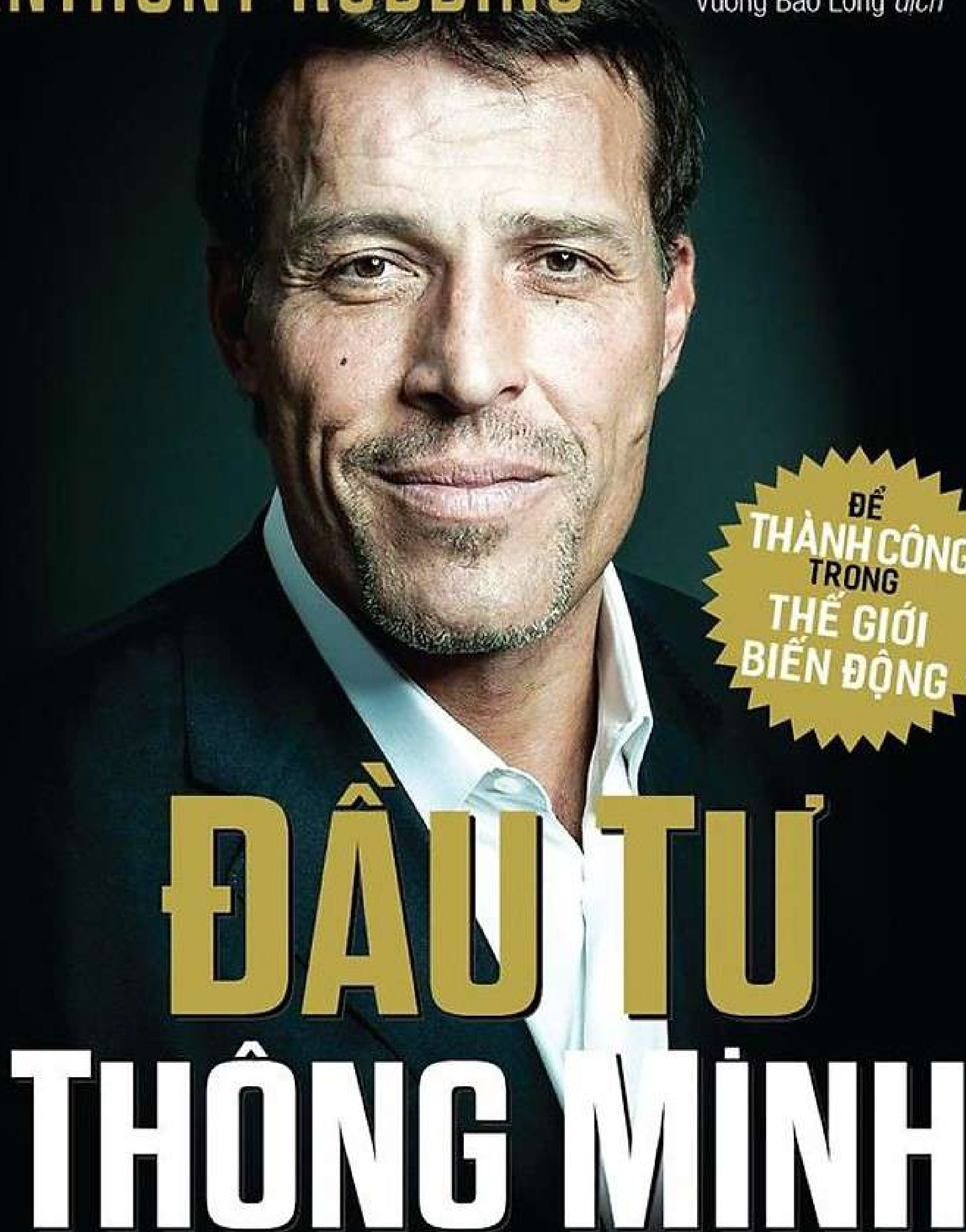
#1 *NEW YORK TIMES* BESTSELLER

UNSHAKEABLE

Your Financial Freedom Playbook

ANTHONY ROBBINS PETER MALLOUK

Vương Bảo Long *dịch*



ĐẦU TƯ THÔNG MINH

NHÀ XUẤT BẢN DÂN TRÍ

First News



MỤC LỤC

▪

Original title: UNSHAKEABLE: Your Financial Freedom Playbook

Written by Anthony Robbins

Tác phẩm: ĐẦU TƯ THÔNG MINH

Tác giả: Anthony Robbins

Biên tập viên First News: Thùy Duyên

Quý độc giả có nhu cầu liên hệ, vui lòng gửi email về:

Bản thảo và bản quyền: rights@firstnews.com.vn

Phát hành: triviet@firstnews.com.vn

CÔNG TY VĂN HÓA SÁNG TẠO TRÍ VIỆT – FIRST NEWS

11H Nguyễn Thị Minh Khai, P. Bến Nghé, Quận 1, TP. HCM

Ngôi Nhà Hạt Giống Tâm Hồn, Đường Sách Nguyễn Văn Bình, Quận 1, TP. HCM

Tel: (84.28) 38227979 – 38227980

www.firstnews.com.vn

www.hatgiongtamhon.vn

facebook.com/firstnewsbooks

facebook.com/hatgiongtamhon

CÁC CHUYÊN GIA TÀI CHÍNH HÀNG ĐẦU THẾ GIỚI NÓI VỀ ANTHONY ROBBINS

"Hiếm có 'kẻ ngoại đạo' nào có thể chiếm được sự chú ý và trở thành tiếng nói được tôn trọng trong ngành tài chính. Nhưng một lần nữa, Robbins lại làm được điều đó với quyển sách mới về cách gia tăng thu nhập trong những lần biến động không thể tránh khỏi sắp tới của thị trường."

− Anthony Scaramucci, nhà sáng lập Skybridge Capital và đồng tổ chức sự kiện Tuần lễ Wall Street

"Robbins đã viết một quyển sách hấp dẫn đối với người mới bắt đầu lẫn những tay kiếm tiền sành sỏi nhất với khối tài sản hàng tỷ đô-la. Nếu có một Giải Pulitzer cho sách về đầu tư, quyển sách này sẽ giành chiến thắng tuyệt đối."

− Steve Forbes, chủ sở hữu tạp chí Forbes kiêm giám đốc điều hành Forbes Inc.

"Robbins là bậc thầy kinh tế giỏi nhất mà tôi từng cộng tác. Sứ mệnh của anh ấy là mang những hiểu biết sâu sắc từ những bộ óc tài chính vĩ đại nhất thế giới đến với các nhà đầu tư bình thường, và đó thật sự là một sứ mệnh rất truyền cảm hứng!"

− Alan Greenspan, cựu Chủ tịch Cục Dự trữ Liên bang Mỹ qua bốn đời tổng thống Mỹ

“Anthony đến văn phòng của tôi để thực hiện một cuộc phỏng vấn 45 phút, nhưng cuối cùng chúng tôi đã trò chuyện đến bốn tiếng. Đó là một trong những cuộc phỏng vấn sâu rộng và mang lại nhiều thông tin thú vị nhất mà tôi từng thực hiện trong 65 năm sự nghiệp của mình trong ngành quỹ tương hỗ. Anthony có nguồn năng lượng dồi dào và khả năng truyền cảm hứng bất tận; tôi biết quyển sách này của anh ấy sẽ tạo ra tác động lớn đến các nhà đầu tư.”

− John C. Bogle, nhà sáng lập Vanguard Group, tập đoàn quản lý hơn ba ngàn tỷ đô-la bất động sản

“Trong quyển sách này, Anthony Robbins thể hiện tài năng độc đáo của mình trong việc biến những điều phức tạp trở nên đơn giản khi chắt lọc tư tưởng của những nhà đầu tư xuất sắc nhất thế giới thành những bài học thực tế mang lại lợi ích cho cả những nhà đầu tư mới vào nghề lẫn những chuyên gia sành sỏi nhất.”

− Ray Dalio, nhà sáng lập, giám đốc đầu tư của Bridgewater Associates và là nhà đầu tư quỹ phòng hộ số một thế giới

CHUYÊN GIA TRONG CÁC LĨNH VỰC KHÁC NÓI VỀ ANTHONY ROBBINS

"Robbins có một tài năng thiên phú tuyệt vời. Anh ấy có năng khiếu truyền cảm hứng bẩm sinh."

− Bill Clinton, cựu tổng thống Mỹ

"Anthony Robbins là một con người siêu phàm... Anh ấy là chất xúc tác thúc đẩy mọi người thay đổi."

− Oprah Winfrey, Nữ hoàng truyền thông đoạt giải Emmy, thành viên Viện Hàn lâm Khoa học và Nghệ thuật Hoa Kỳ từ năm 2021

"Chúng tôi được Forbes bình chọn là một trong những công ty sáng tạo nhất thế giới trong bốn năm liên tiếp. Doanh thu của chúng tôi hiện hơn bảy tỷ đô-la mỗi năm. Nếu không gặp Robbins và được anh ấy chia sẻ kiến thức, salesforce.com đã không có ngày hôm nay."

− Marc Benioff, nhà sáng lập, chủ tịch kiêm CEO của Salesforce.com

"Những chia sẻ của Anthony Robbins đã tạo nên sự khác biệt đáng kể trong cuộc sống của tôi cả trong và ngoài sân đấu. Ông đã giúp tôi khám phá những gì thật sự tạo ra con người tôi và tôi đã đưa quần vợt cũng như cuộc sống của mình lên

một tầm cao mới!”

− Serena Williams, vận động viên quần vợt giành 23 danh hiệu Grand Slam đơn và huy chương vàng Olympics

“Tôi đã sợ mình phải đánh đổi gia đình để được thành công, nhưng Anthony đã hóa giải nỗi sợ đó và giúp tôi nhận ra mình đang giúp đỡ hàng triệu người khác. Có lẽ đó là cảm xúc mãnh liệt nhất mà tôi từng có.”

− Melissa Etheridge, ca sĩ kiêm nhạc sĩ từng hai lần được trao giải Grammy

“Dù bạn là ai, bạn thành công hay hạnh phúc thế nào, Anthony luôn có điều hay dành cho bạn.”

− Hugh Jackman, nhà sản xuất phim, diễn viên được trao giải thưởng Tony và Emmy

Dành tặng những người luôn nỗ lực trở thành phiên bản tốt nhất, luôn nỗ lực hành động, chia sẻ và cho đi những điều tốt nhất.

Quyển sách này cung cấp những thông tin mà các tác giả tin là chính xác về các vấn đề được đề cập, nhưng độc giả cần hiểu rằng cả tác giả lẫn nhà xuất bản đều không đưa ra lời khuyên dành riêng cho bất kỳ vấn đề hoặc nhu cầu của cá nhân nào, cũng không đưa ra lời khuyên đầu tư hoặc các dịch vụ chuyên nghiệp khác như tư vấn pháp lý, thuế hoặc kế toán. Bạn cần tìm kiếm các dịch vụ chuyên môn nếu cần sự hỗ trợ của chuyên gia trong các lĩnh vực như tư vấn đầu tư, pháp lý, thuế và kế toán. Quyển sách này đề cập đến các dữ liệu hiệu suất được thu thập trong nhiều giai đoạn. Kết quả trong quá khứ không đảm bảo hiệu suất trong tương lai.

Ngoài ra, các dữ liệu về hiệu suất đầu tư và các quy định pháp luật có thể thay đổi theo thời gian, vì thế chúng có thể làm thay đổi trạng thái các thông tin trong quyển sách này, và không phản ánh việc khấu trừ phí quản lý danh mục đầu tư hay các chi phí khác. Quyển sách này chỉ cung cấp dữ liệu lịch sử để bàn luận và minh họa các nguyên tắc đầu tư cơ bản. Ngoài ra, quyển sách này không được viết với mục đích làm cơ sở cho bất kỳ quyết định tài chính nào hay bất kỳ khuyến nghị tư vấn đầu tư cụ thể nào hoặc chào bán bất kỳ sản phẩm chứng khoán nào. Chỉ có các cáo bạch mới được dùng để chào bán hay mua chứng khoán. Tuy nhiên ngay cả khi có trong tay một bản cáo bạch, bạn vẫn cần phải đọc và cân nhắc thật kỹ lưỡng trước khi đầu tư hoặc mua chứng khoán. Không có bảo đảm nào đối với tính chính xác hoặc đầy đủ của các thông tin có trong quyển sách, và cả tác giả lẫn nhà xuất bản xin miễn trách nhiệm cụ thể đối với bất kỳ nghĩa vụ pháp lý, tổn thất hoặc rủi ro nào, của cá nhân hoặc phi cá nhân, có thể phát sinh do hậu quả trực tiếp hoặc gián tiếp khi sử dụng và áp dụng bất kỳ nội dung nào trong quyển sách này. Tất cả các ví dụ trong quyển sách này chỉ dành cho mục đích minh họa.

Tên thật và nhân dạng của nhiều nhân vật được đề cập trong quyển sách này đã được thay đổi.

- Ban biên tập

“Đừng lãng phí thời gian tranh cãi về việc người tốt phải thế nào.

Hãy trở thành một người tốt.”

- MARCUS AURELIUS, Hoàng đế thứ 16 của Đế quốc La Mã

“Tiền bạc chỉ là phương tiện.

Nó có thể đưa bạn đến nơi bạn muốn nhưng không thể thay bạn cầm lái.”

- AYN RAND, triết gia, tiểu thuyết gia

GIỚI THIỆU

Quyển sách ngắn gọn, giàu tri thức được thể hiện bằng văn phong súc tích và rành mạch này ra đời thật đúng thời điểm. Không chỉ vậy, những ý tưởng và đề xuất trong quyển sách này còn bất biến theo thời gian. Các nhà đầu tư và đặc biệt là những người hiện chưa đầu tư nên đọc và nghiền ngẫm những điều được truyền đạt trong quyển sách này.

Chưa bao giờ chúng ta có một thị trường giá lên kéo dài như vậy, một thị trường mà ngay từ đầu chúng ta đã có thái độ thận trọng và hoàn toàn bi quan về mức độ bền vững của nó. Thị trường chứng khoán không bao giờ đi theo một đường thẳng, dù lên hay xuống, và mỗi lần sụt giảm kể từ năm 2009 đều kéo theo những tiếng than thở rằng chúng ta đang đối mặt với một cú trượt dài kinh hoàng khác. Kết cục của cú trượt này là việc hàng chục triệu người lẽ ra nên tham gia thị trường, đặc biệt là những người thuộc thế hệ Thiên niên kỷ[1], thì lại không tham gia. Anthony Robbins khéo léo chỉ ra rằng bằng cách chọn phương án tích lũy tài sản, đặc biệt là tích lũy cho lúc nghỉ hưu, mọi người đang phạm phải một sai lầm vô cùng tốn kém về dài hạn khi chỉ đứng bên lề của cuộc chơi đầu tư.

[1] Còn gọi là thế hệ Y, là những người sinh vào khoảng những năm 1980 cho đến đầu những năm 2000.

Một trong những yếu tố khiến quyển sách này trở nên đáng tin cậy là tác giả đã đi trước trong việc giải quyết những nỗi bất an đang xâm chiếm tâm trí chúng ta về tương lai của nền kinh tế, những nỗi lo lắng đã khiến kỳ bầu cử tổng thống Mỹ năm 2016 trở nên vô cùng ấn tượng. Ông nhận ra đúng là cuối cùng chúng ta sẽ gặp một thị trường giá xuống, nhưng điều đó không phải là lý do để chúng ta tránh đầu tư vào thị trường và không làm gì cả. Những đợt thị trường lao dốc xảy ra theo chu kỳ, nhưng xét về xu hướng dài hạn thì chứng khoán vẫn luôn đi lên. Bằng cách ghi nhớ rằng trong lĩnh vực đầu tư, cảm xúc chính là kẻ thù số một, các cá nhân có thể hoạch định những chiến lược giúp họ có ưu thế trước thị trường và những chuyên gia quản lý danh mục đầu tư chuyên nghiệp nhất.

Robbins đã cẩn thận và chu đáo chỉ cho chúng ta cách làm chủ hành trình đầu tư của mình thay vì ngồi lo lắng bên ngoài cuộc chơi hoặc bị đánh bại vì ứng phó với sự biến động của thị trường bằng những phương pháp tai hại trong trạng thái hoảng loạn. Bạn nên làm gì khi giá chứng khoán lao dốc? Làm thế nào để tìm thấy cơ hội khi mọi người khác đều nhìn thấy thảm họa? Ông đưa ra những quy tắc hợp lý giúp bạn không mắc phải những sai lầm phải trả bằng cái giá quá đắt, và không chỉ vậy, ông còn giải thích những hành động mà bạn cần thực hiện - chẳng hạn như điều chỉnh lại việc phân bổ tài sản - để tạo nền tảng giúp bạn thu lại nhiều lợi nhuận trong tương lai.

Kẻ thù số hai là các loại chi phí. Chi phí ở đây không chỉ là những chi phí thường thấy mà còn bao gồm nhiều loại chi phí ẩn. Do lãi suất kép, những khoản phí tổn này có thể làm khoản tiền tiết kiệm cho tương lai của bạn bị giảm hàng trăm ngàn đô-la[2]. Hãy nhớ rằng mỗi khi chi thêm một đồng, bạn cũng đồng thời giảm đi một đồng trong khối tài sản có thể tăng giá trị trong những năm tiếp theo của mình. Đây là lý do tại sao bạn nên xem xét cẩn thận số tiền trong quỹ 401(k)[3] để phát hiện những tác động có thể bào mòn số tiền này như lũ mối mọt đục khoét một căn nhà. Ngay cả quỹ đầu tư theo chỉ số cũng có thể gây thiệt hại cho bạn bằng những chi phí không cần thiết. Các khoản phí của một công cụ đầu tư phổ biến như trái phiếu đồng niên có thể tàn phá tài sản của bạn tựa như những gì quái vật Godzilla đã làm với các thành phố trong phim. Một nhà đầu tư hiểu rõ các loại chi phí sẽ là một nhà đầu tư giàu có hơn gấp nhiều lần.

[3] Một trong những chương trình do Chính phủ Mỹ thực hiện từ năm 1982 nhằm khuyến khích người lao động tiết kiệm tích lũy cho tương lai. Tên 401(k) bắt nguồn từ phần 401 đoạn (k) của Bộ luật Thuế Liên bang Mỹ. Đặc điểm chính của chương trình này là cho phép người lao động để dành một phần tiền trong mỗi kỳ lương của mình trước khi đóng thuế vào một quỹ 401(k) chung (có phần đóng góp của công ty). Quỹ này thường được điều hành bởi một công ty tài chính, hoặc công ty quản lý quỹ chuyên nghiệp, hoặc công ty bảo hiểm để quản lý quỹ và đầu tư sinh lợi cho nhân viên. Tất cả tiền lời sinh ra từ quỹ 401(k) không phải chịu thuế cho đến lúc bạn về hưu - khi đó số tiền được rút ra sẽ chịu thuế tùy theo mức thuế của bạn vào thời điểm đó, thường là thấp hơn mức hiện tại.

[2] Trong quyển sách này, đô-la được mặc định là đô-la Mỹ, trừ khi có ghi chú khác.

Cuối cùng, Robbins đưa ra quan điểm cho rằng tạo ra của cải không phải là mục đích cuối cùng mà là một khía cạnh quan trọng trong quá trình tạo dựng một cuộc sống có ý nghĩa - đây là một sự thật thường bị bỏ qua. Ông của tôi, B. C. Forbes, người đã sáng lập tập đoàn Forbes cách nay chỉ khoảng một thế kỷ, đã đưa ra nhận định trong số phát hành đầu tiên của tạp chí mang tên ông rằng “mục đích của kinh doanh là tạo ra hạnh phúc, không phải để tích lũy tiền”.

Chúng tôi chỉ có thể hy vọng rằng ngày sẽ càng có nhiều người, đặc biệt là những người trẻ tuổi mới bắt đầu con đường sự nghiệp, sẽ ghi nhớ thông điệp của Robbins về việc đầu tư: hãy tham gia!

Robbins nói đúng. Thế hệ Thiên niên kỷ đang đi vào vết xe đổ của thế hệ trước - thế hệ bị ám ảnh bởi sự tàn phá của cuộc Đại suy thoái. Không có gì khó hiểu khi họ dè dặt với cổ phiếu. Từ năm 1929 đến năm 1932, chỉ số Dow Jones đã có sự sụt giảm tương đương với 17.000 điểm ngày nay! Đó là mức sụt giảm gần 90%. Những năm 1930 bị tàn phá bởi tỷ lệ thất nghiệp cao. Sau đó là Chiến tranh thế giới lần thứ hai. Không có gì lạ khi hầu hết người Mỹ lúc bấy giờ thề không bao giờ chạm đến cổ phiếu.

Tuy nhiên, sau Chiến tranh thế giới lần thứ hai, nước Mỹ bước vào thời kỳ cực thịnh. Giá cổ phiếu tăng gấp nhiều lần. Đáng tiếc, có quá nhiều người đã quyết định đứng ngoài cuộc chơi đầu tư hoặc đầu tư quá mức vào những trái phiếu có vẻ an toàn; họ không biết rằng thị trường nợ đó hóa ra lại là một thị trường giá xuống kéo dài 35 năm. Các nhà đầu tư đã mất những khoản tiền đáng kể do lạm phát ảnh hưởng đến quy tắc của trái phiếu. Những người này đã bỏ lỡ một cơ hội tuyệt vời để làm giàu cuộc sống của họ.

Vì vậy, đừng bao giờ quên hai kẻ thù hung hãn khiến nhà đầu tư khó thành công trên thị trường chứng khoán: nỗi sợ và các chi phí.

Quyển sách chứa đựng những thông tin đáng giá này có làm cho Anthony Robbins trở nên giàu có hay không? Không. Toàn bộ số tiền thu được từ việc bán quyển sách này sẽ được trao cho Feeding America, một tổ chức cung cấp các bữa ăn miễn phí cho những ai cần đến. Bằng cách làm như vậy, Robbins đã tự mình minh họa cho một chân lý cơ bản thường bị bỏ qua: thương mại và thiện nguyện không phải là hai thái cực đối lập, mà là hai mặt của cùng một đồng tiền. Trong thị trường tự do, bạn chỉ có thể thành công khi cung cấp một sản phẩm hoặc dịch vụ mà người khác muốn - nghĩa là bạn trở nên giàu có bằng cách đáp ứng nhu cầu và mong muốn của người khác. Làm thiện nguyện chính là đáp ứng nhu cầu của người khác. Các bộ kỹ năng cần thiết trong lĩnh vực thương mại và thiện nguyện có thể khác nhau, nhưng mục tiêu cơ bản là giống nhau. Trên thực tế, các doanh nhân thành đạt thường trở thành những nhà từ thiện thành công. Bill Gates là một trong số rất nhiều người như thế.

Anthony Robbins chứng minh rằng bằng cách tạo ra các nguồn lực, làm ra một sản phẩm nào đó, bạn có được phương tiện để giúp đỡ người khác. Quyển sách này là một cẩm nang vô giá mà bạn có thể dùng để làm được điều đó trên một quy mô mà bạn có thể chưa bao giờ nghĩ là khả thi.

- *Steve Forbes, Chủ bút của tạp chí Forbes kiêm CEO của tập đoàn Forbes*

LỜI TỰA

Vào đầu năm 2016, tôi bắt đầu một buổi sáng thứ Bảy của mình bằng việc vừa đọc tờ New York Times vừa ăn sáng. Sau khi đọc lướt trang đầu (và lấy trang có trò ô chữ ra để xem sau), tôi chuyển sự chú ý sang mục kinh doanh. Được hiển thị nổi bật ở đầu trang tài chính là chuyên mục “Tiền của bạn” do Ron Lieber chủ biên, trong đó có các chiến lược quản lý tiền thiết yếu do sáu chuyên gia tài chính cá nhân viết.

Quan điểm mà Ron muốn thể hiện là phương pháp quản lý tiền hiệu quả không cần phải phức tạp, bằng chứng là nội dung chính của các phương pháp này đều được trình bày ngắn gọn trên một thẻ ghi chú. Năm trong số sáu thẻ đề cập đến cách đầu tư tiền tiết kiệm của bạn và đưa ra một lời khuyên đơn giản như nhau: hãy đầu tư vào quỹ chỉ số[4].

[4] Một loại quỹ tương hỗ hoặc quỹ trao đổi có danh mục đầu tư được xây dựng để khớp hoặc theo dõi các thành phần của chỉ số thị trường tài chính, chẳng hạn như Chỉ số Standard & Poor’s 500 (S&P 500). Một quỹ tương hỗ chỉ số được cho là cung cấp khả năng tiếp xúc thị trường rộng rãi, chi phí hoạt động thấp và vòng quay danh mục đầu tư thấp. Các quỹ này tuân theo chỉ số chuẩn của chúng bất kể trạng thái của thị trường.

Thông điệp đó đang được truyền đến các nhà đầu tư. Vào năm 1975, tôi đã tạo ra quỹ tương hỗ đầu tư theo chỉ số đầu tiên trên thế giới và kể từ đó tới nay, tôi luôn không tiếc lời ca ngợi nó. Trong những ngày đầu tiên, tôi là “giọng ca” duy nhất và không có mấy người chịu lắng nghe. Ngày nay, một dàn hợp xướng hùng hậu đã được gây dựng để giúp tôi lan truyền thông điệp này ra khắp thế giới. Các nhà đầu tư đang nghe thấy tiếng nói to và rõ ràng của chúng tôi, và họ đang giơ tay ủng hộ - họ đầu tư những đồng đô-la của mình vào các quỹ chỉ số.

Kể từ cuối năm 2007, các nhà đầu tư quỹ tương hỗ đã thêm gần 1,65 ngàn tỷ đô-la vào các quỹ chỉ số cổ phần trong khi giảm 750 tỷ đô-la của các quỹ tương hỗ được quản lý hiệu quả. Tôi tin con số 2,4 ngàn tỷ đô-la trong chín năm là chưa từng có trong lịch sử quỹ tương hỗ.

Trong bảy năm qua, Anthony Robbins đã thực hiện sứ mệnh hỗ trợ các nhà đầu tư bình thường giành chiến thắng trong cuộc chơi đầu tư, lan tỏa thông điệp về các quỹ chỉ số và đề nghị các nhà đầu tư ngừng trả tiền quá mức cho các hoạt động kém hiệu quả. Xuyên suốt hành trình của mình, anh ấy đã trò chuyện với một số bộ óc vĩ đại nhất trong lĩnh vực tài chính. Mặc dù tôi không chắc mình nằm trong nhóm đó, nhưng Anthony đã đến văn phòng của tôi tại Vanguard để thảo luận về đầu tư. Để tôi nói cho bạn biết, Anthony có một sức hút khó cưỡng! Sau khi dành vài phút với Anthony, tôi hoàn toàn hiểu cách anh ấy có thể truyền cảm hứng cho hàng triệu người trên thế giới.

Chúng tôi đã có một khoảng thời gian thú vị đến mức cuộc phỏng vấn vốn chỉ kéo dài 45 phút theo lịch trình đã trở thành một cuộc trò chuyện bốn giờ đồng hồ. Đó là một trong những cuộc phỏng vấn có nội dung sâu rộng nhất mà tôi đã thực hiện trong 65 năm làm việc trong ngành đầu tư quỹ tương hỗ. Năng lượng và nhiệt huyết của Anthony vô cùng dồi dào và có sức lan tỏa; tôi không cần nhiều thời gian để biết quyển sách của anh sẽ có tác động rất lớn đến các nhà đầu tư.

Nhưng ngay cả tôi cũng không lường được sức ảnh hưởng của Anthony sẽ lớn đến mức nào. Quyển sách đầu tiên anh viết về đầu tư, Money: Master the Game (tựa tiếng Việt: Tiền làm chủ cuộc chơi), đã bán được hơn một triệu bản và có bảy tháng đứng đầu trong danh sách những quyển sách bán chạy nhất về kinh doanh của New York Times. Giờ đây, anh ấy trở lại với Đầu tư thông minh, một tác phẩm chắc chắn sẽ mang lại nhiều giá trị hơn nữa cho độc giả. Đầu tư thông minh giới thiệu những ý kiến sâu sắc từ những nhân vật quan trọng nhất trong giới đầu tư như Warren Buffett và giám đốc quỹ tài trợ Yale David Swensen. Cả Warren và David đều nói đi nói lại rằng quỹ chỉ số là cách tốt nhất để các nhà đầu tư tối đa hóa cơ hội đầu tư thành công. Quyển sách này sẽ giúp thông điệp

đó đến được với nhiều nhà đầu tư hơn nữa.

Quỹ chỉ số rất đơn giản. Thay vì cố gắng tính toán thời điểm chín muồi của thị trường hoặc giành ưu thế trước các chuyên gia quản lý tiền khác về triển vọng của từng cổ phiếu riêng lẻ, các quỹ chỉ số chỉ cần mua và nắm giữ tất cả cổ phiếu trong một chỉ số thị trường rộng như S&P 500. Quỹ chỉ số hoạt động bằng cách cắt giảm chi phí đầu tư đến mức tối thiểu. Họ giảm phí giao dịch xuống mức thấp nhất và không phải trả chi phí đắt đỏ cho những chuyên gia quản lý danh mục, vì họ tuân theo chiến lược mua-và-giữ. Chúng ta không thể kiểm soát thị trường, nhưng chúng ta có thể kiểm soát số tiền chúng ta trả cho các khoản đầu tư của mình. Các quỹ chỉ số cho phép bạn đầu tư với mức chi phí tối thiểu vào một danh mục đầu tư được đa dạng hóa đến mức độ thứ n.

Hãy nghĩ về đầu tư theo cách này: các nhà đầu tư hoạt động như một nhóm cùng sở hữu thị trường và do đó chia sẻ tổng lợi nhuận của thị trường (trước chi phí). Chỉ bằng cách sở hữu toàn bộ thị trường, quỹ chỉ số cũng kiếm được lợi nhuận của thị trường với chi phí thường niên tối thiểu: thấp nhất là 0,05% số tiền bạn đầu tư. Phần còn lại của thị trường rất sôi động với các nhà đầu tư và chuyên gia quản lý tiền tệ đang hối hả giao dịch qua lại với nhau, cố gắng giành phần thắng trước thị trường. Tuy nhiên, với tư cách là một nhóm, họ cũng sở hữu toàn bộ thị trường và kiếm được tổng lợi nhuận của thị trường. Toàn bộ hoạt động giao dịch đó đều rất tốn kém. Các nhà quản lý quỹ yêu cầu (và nhận được) những khoản phí khổng lồ, trong khi Wall Street cắt giảm tất cả các giao dịch điên cuồng đó. Các khoản phí này và các loại chi phí chìm khác có thể dễ dàng tăng lên đến hơn 2% mỗi năm.

Vì vậy, các nhà đầu tư quỹ chỉ số nhận được tổng lợi nhuận thị trường trừ đi các khoản phí ở mức 0,05% hoặc ít hơn, trong khi với tư cách một nhóm, các nhà đầu tư tích cực sẽ nhận được cùng một khoản lợi nhuận gộp trừ đi 2% hoặc hơn. Tổng lợi nhuận của thị trường trừ đi chi phí đầu tư sẽ cho ra lợi nhuận ròng của nhà đầu tư. "Giả thuyết về chi phí" này là tất cả những gì bạn cần biết để hiểu được lợi ích của việc đầu tư theo chỉ số. Trong suốt thời gian đầu tư, sự khác biệt giữa mức phí tổn hằng năm này thật sự có ảnh hưởng. Đối với đa số những

người trẻ tuổi mới bắt đầu xây dựng sự nghiệp, họ sẽ tham gia hoạt động đầu tư từ 60 năm trở lên. Khi cộng dồn qua nhiều năm như vậy, các khoản chi phí đầu tư cao có thể đoạt mất của bạn tới 70% lợi nhuận cả đời!

Về thực chất, sự chênh lệch chi phí này vẫn chưa thể hiện đúng mức chi phí đắt đỏ mà rất nhiều nhà đầu tư phải gánh chịu - đặc biệt là các nhà đầu tư trong các kế hoạch hưu trí 403(b)[5] và 401(k). Như Anthony chỉ ra trong Chương 3, tầng chi phí bổ sung này (phần lớn đều là chi phí chìm) đã lấy đi một tỷ lệ lợi nhuận đáng kể mà các khoản đầu tư của bạn mang lại.

[5] Một kế hoạch tiết kiệm hưu trí dành cho công dân Mỹ.

Tôi rất vui được đóng góp một phần nhỏ vào quyển sách này và hỗ trợ Anthony trên hành trình lan tỏa những điều tốt đẹp. Tôi rất vui khi có một buổi chiều trò chuyện vô cùng thú vị với anh ấy. Thật vinh dự khi có cơ hội chia sẻ với mọi người những ưu điểm của việc đầu tư theo chỉ số, để giúp đỡ những con người trung thực, những người đang tiết kiệm để đảm bảo việc học hành của con cái hoặc xây dựng một quỹ hưu trí vững chắc cho bản thân.

Với sự tinh tế và những hiểu biết sâu sắc, Anthony bao quát những rủi ro và tỷ suất sinh lợi từng phát sinh trong lịch sử đầu tư, và các nhà đầu tư thành công nên nắm rõ lịch sử này. Tuy nhiên, như nhà thơ người Anh Samuel Taylor Coleridge đã viết, lịch sử chỉ là “chiếc đèn lồng gắn trên đuôi tàu, chỉ chiếu sáng những con sóng phía sau chúng ta” chứ không phải soi sáng con đường chúng ta đang hướng tới. Tương lai không nhất thiết phải được mở đầu bằng quá khứ.

Chúng ta đang sống trong một thế giới không có gì là chắc chắn và không chỉ đối mặt với rủi ro của những điều chúng ta biết là mình chưa biết, mà còn cả rủi ro từ những điều chúng ta không biết là mình không biết. Bất chấp những rủi ro này, nếu muốn đạt được các mục tiêu tài chính dài hạn của mình, chúng ta phải đầu tư. Nếu không, chúng ta sẽ cầm chắc thất bại. Nhưng chúng ta không cần phải bỏ 100% vốn và chấp nhận 100% rủi ro chỉ để nhận được 30% lợi nhuận

(trong thực tế, con số này thường thấp hơn rất nhiều). Bằng cách mua các quỹ chỉ số có thị trường rộng, chi phí thấp (và giữ chúng “mãi mãi”), bạn có thể đảm bảo rằng mình sẽ nhận được phần lợi nhuận hợp lý từ bất kỳ khoản lợi nhuận nào mà thị trường tài chính mang lại trong dài hạn.

—- John C. Bogle, nhà sáng lập Vanguard, một công ty trị giá hơn ba ngàn tỷ đô-la Mỹ

PHẦN 1

NHỮNG QUY TẮC MANG LẠI SỰ GIÀU CÓ

CHƯƠNG 1

KHÔNG NAO NÚNG

Sức mạnh và sự bình an trong một thế giới biến động

Không nao núng

Một niềm tin kiên định không bao giờ dao động;

một cam kết trung thành với sự thật;

sự hiện hữu, bình an trong tâm hồn và tĩnh tại trước mọi bão dông.

Bạn cảm thấy như thế nào nếu từ tâm trí, trái tim và sâu thẳm trong tâm hồn mình, bạn biết mình sẽ luôn được sung túc ? Bạn cảm thấy như thế nào khi biết chắc chắn rằng dù có bất cứ chuyện gì xảy ra với nền kinh tế, thị trường chứng khoán hay thị trường bất động sản, bạn vẫn luôn có sự an toàn về mặt tài chính đến cuối đời? Bạn cảm thấy như thế nào khi biết mình sẽ có một gia tài to lớn đủ để bạn không chỉ có thể chăm lo cho gia đình mà còn tận hưởng niềm vui đến từ việc giúp đỡ người khác?

Tất cả chúng ta đều mơ ước đạt được sự bình yên nội tại, sự thoải mái, độc lập và tự do đó. Nói một cách ngắn gọn, chúng ta đều khao khát có được trạng thái vững vàng.

Nhưng như thế nào mới là vững vàng?

Vững vàng không chỉ là một trạng thái liên quan tới vấn đề về tiền bạc. Nó là một trạng thái của tâm trí. Khi thật sự vững vàng tới mức không điều gì có thể lay chuyển, bạn có một niềm tin không nao núng trước mọi phong ba bão táp. Như vậy không có nghĩa là không có chuyện gì khiến bạn buồn phiền. Ai cũng có những vấn đề riêng. Nhưng bạn không bị vướng mắc mãi trong chuyện buồn phiền đó. Không có gì có thể quấy nhiễu bạn lâu. Bạn không để nỗi sợ hãi lấn át. Nếu bị mất cân bằng, bạn sẽ nhanh chóng tìm lại trọng tâm và lấy lại sự bình tĩnh nội tại. Khi người khác đang lo lắng, bạn đủ tỉnh táo để tận dụng sự hỗn loạn đang bủa vây. Trạng thái tâm trí này giúp bạn làm một người lãnh đạo chứ không phải người đi theo, làm người chơi cờ chứ không phải quân cờ, trở thành một trong số ít người hành động chứ không phải một trong nhiều người chỉ biết nói suông!

Nhưng trong thời đại điên rồ này, trở nên không nao núng như vậy có khả thi hay không? Hay đó chỉ là một giấc mơ hão huyền?

Bạn có nhớ mình cảm thấy như thế nào khi cuộc khủng hoảng tài chính tàn phá nền kinh tế toàn cầu vào năm 2008 không? Bạn có nhớ nỗi sợ hãi, sự bất an và cảm giác chông chênh đã hành hạ chúng ta ra sao khi thế giới tưởng chừng sắp sụp đổ? Vào giai đoạn đó, thị trường chứng khoán lao dốc, có thể vì vậy mà quỹ hưu trí của bạn bị nghiền nát; thị trường bất động sản phải hứng chịu tổn thất nặng nề, nhà của bạn hoặc của những người mà bạn yêu quý có thể vì vậy mà mất giá nghiêm trọng; các ngân hàng lớn ngã rạp như những chú lính đồ chơi và hàng triệu người lao động cần cù đã bị mất công ăn việc làm.

Tôi có thể lập tức cho bạn biết tôi sẽ không bao giờ quên nỗi đau khổ và cảm giác kinh hoàng mà tôi đã chứng kiến quanh mình trong quãng thời gian đó. Tôi đã thấy người ta bỗng mất hết số tiền dành dụm cả đời, bị đuổi khỏi ngôi nhà của chính họ và không có tiền cho con vào đại học. Người thợ cắt tóc của tôi nói rằng việc kinh doanh của ông ấy rất thảm hại vì lúc bấy giờ người ta thậm chí

còn không muốn chi tiền cho việc cắt tóc. Đến cả những khách hàng tỷ phú của tôi cũng hoảng loạn gọi điện thoại cho tôi vì các giao dịch tiền mặt bị siết chặt, thị trường tín dụng đóng băng và bỗng nhiên họ có nguy cơ mất hết mọi thứ. Vào giai đoạn đó, nỗi sợ lây lan giống như một loại vi-rút. Nó xâm chiếm cuộc sống và tiêm nhiễm cảm giác bấp bênh cho hàng triệu người.

Nếu toàn bộ cảm giác chông chênh đó chấm dứt vào năm 2008 thì thật tuyệt vời đúng không? Có phải bạn cho rằng đến thời điểm này, thế giới đã quay về trạng thái bình thường, nền kinh tế toàn cầu đã phục hồi và phát triển năng động trở lại?

Nhưng sự thật là chúng ta vẫn đang sống trong một thế giới điên rồ. Sau nhiều năm như vậy, các ngân hàng trung ương vẫn đang chiến đấu trong một cuộc chiến đầy cam go để khôi phục tốc độ tăng trưởng kinh tế. Họ vẫn đang thử nghiệm những chính sách cấp tiến mà chúng ta chưa từng thấy trong lịch sử kinh tế toàn cầu.

Bạn nghĩ tôi đang phóng đại? Hãy suy nghĩ lại. Các quốc gia phát triển như Thụy Sĩ, Thụy Điển, Đức, Đan Mạch và Nhật Bản hiện có mức lãi suất “âm”. Bạn biết chuyện này điên rồ như thế nào không? Hệ thống ngân hàng tồn tại là để bạn kiếm lợi nhuận từ việc cho các ngân hàng vay tiền và họ có thể cho người khác vay số tiền đó. Nhưng giờ đây, con người trên khắp thế giới phải trả tiền cho ngân hàng để ngân hàng chấp nhận số tiền tiết kiệm mồ hôi nước mắt của mình. Nhật báo Wall Street muốn tìm hiểu xem lần cuối thế giới trải qua giai đoạn có mức lãi suất âm là khi nào nên đã liên hệ với một nhà sử học kinh tế để tìm câu trả lời. Bạn biết nhà sử học này đã nói như thế nào không? Đây là lần đầu tiên chuyện này xảy ra trong 5.000 năm lịch sử ngành ngân hàng.

Đó là những gì chúng ta đạt được khi sống trong một thế giới bình thường: người đi vay được trả thêm tiền để vay, còn người gửi tiết kiệm thì bị phạt khi gửi tiết kiệm. Trong thế giới đảo điên này, những khoản đầu tư “an toàn” như các loại trái phiếu lãi suất mang lại lợi nhuận bèo bọt đến mức bạn tự hỏi liệu

người ta có đang cười nhạo bạn hay không. Cách nay không lâu, tôi được biết bộ phận tài chính của Toyota đã phát hành một trái phiếu ba năm với mức lãi suất chỉ 0,001%. Ở mức này, bạn phải mất đến 69.300 năm để tăng gấp đôi số tiền của mình!

Nếu bạn không thể hiểu tất cả những điều này có nghĩa là gì đối với tương lai nền kinh tế toàn cầu, bạn không hề đơn độc. Howard Marks, một nhà đầu tư huyền thoại giám sát các danh mục trị giá gần 100 tỷ đô-la đã chia sẻ với tôi: "Nếu anh không bối rối, điều đó chứng tỏ anh không hiểu chuyện gì đang diễn ra".

Bạn biết chúng ta đang sống trong những thời kỳ lạ lùng khi ngay cả những bộ óc tài chính vĩ đại nhất cũng phải thừa nhận rằng họ đang bối rối. Tôi đã nhận thức được thực tế này một cách sâu sắc vào năm ngoái, nhân dịp gặp gỡ các Đối tác Bạch kim của mình, một nhóm bạn bè và khách hàng thân thiết thường họp mặt hằng năm trong một sự kiện do tôi tổ chức để tiếp thu ý tưởng và kiến thức tài chính chuyên sâu từ những chuyên gia giỏi nhất.

Chúng tôi đã lắng nghe ý kiến của bảy tỷ phú tự tay lập nghiệp, và bây giờ là lúc để lắng nghe một người mà trong 20 năm đã nắm trong tay quyền lực kinh tế lớn hơn bất kỳ ai khác trên đời. Khi đó, tôi đang ngồi trên một trong hai chiếc ghế tựa lưng bọc da giữa sân khấu trong phòng hội nghị của khách sạn Four Seasons ở Whistler, British Columbia. Ngoài trời tuyết rơi lất phất. Người ngồi đối diện tôi chính là Alan Greenspan, cựu chủ tịch Cục Dự trữ Liên bang Mỹ. Greenspan được Tổng thống Ronald Reagan bổ nhiệm vào năm 1987 và đã giữ chức vụ người đứng đầu Cục Dự trữ Liên bang suốt bốn đời tổng thống trước khi nghỉ hưu vào năm 2006. Khó có thể tìm ra một người trong cuộc nào khác có kinh nghiệm hơn ông để giúp chúng ta vượt qua sự hỗn loạn lúc này và soi rọi những tia sáng hy vọng cho tương lai của nền kinh tế.

Khi cuộc trò chuyện kéo dài hai giờ của chúng tôi đi đến hồi kết, tôi đặt một câu hỏi cuối cùng cho người đã chứng kiến toàn bộ cuộc khủng hoảng này, người đã

dẫn dắt nền kinh tế Mỹ đi qua những thăng trầm suốt 19 năm. Tôi hỏi: "Alan, ông đã trải qua 90 năm trên hành tinh này và chứng kiến những thay đổi đáng kinh ngạc trong nền kinh tế thế giới. Vậy trong bối cảnh thế giới đang biến động dữ dội và các ngân hàng trung ương trên toàn cầu đều đưa ra những chính sách điên rồ như hiện nay, ông sẽ làm gì trước tiên nếu vẫn còn là chủ tịch Cục Dự trữ Liên bang Mỹ?".

Greenspan im lặng một lúc, sau đó ông ấy nghiêng người về phía tôi và nói: "Từ chức!".

Làm thế nào để tìm được sự chắc chắn khi không có gì là chắc chắn

Bạn phải làm gì khi ngay cả một biểu tượng kinh tế tầm cỡ như Alan Greenspan cũng nghĩ đến việc đầu hàng vì mất nhuệ khí và không thể hiểu nổi chuyện gì đang xảy ra cũng như không thể đoán được thị trường sẽ đi đến đâu. Nếu ngay cả Alan Greenspan còn không thể biết, làm sao bạn và tôi có thể dự đoán chuyện gì sẽ xảy ra?

Tôi có thể hiểu được nếu bạn đang cảm thấy căng thẳng và bối rối. Nhưng hãy để tôi nói cho bạn một tin tốt: vài người đã có câu trả lời - vài bộ óc tài chính xuất chúng đã tìm ra cách kiếm tiền trong thời điểm thuận lợi và cả lúc khó khăn. Sau bảy năm phỏng vấn những bậc thầy trong cuộc chơi tài chính, tôi sẽ truyền đạt đến bạn những câu trả lời, hiểu biết sâu sắc và bí quyết của họ, để bạn có thể hiểu cách giành chiến thắng ngay cả trong những thời kỳ vô cùng bất định này.

Và tôi sẽ nói với bạn điều này: một trong những bài học lớn nhất mà tôi học được từ những bậc thầy kiếm tiền này là bạn không cần phải dự đoán tương lai để giành chiến thắng trong cuộc chơi tài chính. Hãy khắc ghi điều này vào bộ não lớn và đẹp của bạn vì nó rất quan trọng, thật sự quan trọng.

Đây là việc bạn cần làm: tập trung vào những gì bạn có thể kiểm soát, không phải vào những gì bạn không thể kiểm soát. Bạn không thể kiểm soát việc nền kinh tế đang đi đến đâu và liệu thị trường chứng khoán sẽ tăng vọt hay lao dốc. Nhưng chuyện đó không quan trọng! Những người chiến thắng trong cuộc chơi tài chính biết mình cũng không thể kiểm soát tương lai. Họ biết những dự đoán của họ thường sai bởi vì thế giới quá phức tạp và thay đổi nhanh đến mức không ai có thể thấy trước tương lai. Tuy nhiên, như bạn sẽ đọc được trong các trang tiếp theo, họ tập trung cao độ vào những gì trong tầm kiểm soát đến mức họ sẽ vươn lên mạnh mẽ bất kể chuyện gì xảy ra với nền kinh tế hoặc thị trường tài chính. Và với sự trợ giúp từ những ý tưởng cũng như kiến thức uyên thâm của họ, bạn cũng sẽ vươn lên mạnh mẽ.

Kiểm soát những gì bạn có thể kiểm soát. Đó chính là bí quyết, và quyển sách này sẽ chỉ cho bạn chính xác cách thực hiện. Trên hết, bạn sẽ khép lại quyển sách này với một chiến lược cung cấp cho bạn các công cụ giúp bạn giành chiến thắng trong cuộc chơi.

Tất cả chúng ta đều biết không ai có thể trở nên vững vàng chỉ bằng những suy nghĩ viển vông, bằng cách tự lừa dối bản thân, hoặc chỉ bằng tư duy tích cực hay bằng cách lồng ghép hình ảnh những chiếc xe trong mơ vào bản “kế hoạch cuộc đời” mình. Như vậy không đủ tin cậy. Bạn cần có sự hiểu biết, các công cụ, kỹ năng, kiến thức chuyên môn và các chiến lược chuyên biệt để giúp bạn có đủ sức mạnh đạt được sự sung túc đích thực và lâu dài. Bạn cần học các quy tắc của cuộc chơi tài chính, bạn cần tìm hiểu người chơi là ai, kế hoạch hành động của họ là gì, bạn có thể bị tổn hại ở đâu và làm thế nào để chiến thắng. Chính sự hiểu biết này mới có thể đưa bạn đến với tự do tài chính.

Mục đích chính mà tôi muốn đạt được thông qua quyển sách này là cung cấp cho bạn những hiểu biết cơ bản đó. Nó sẽ là một cẩm nang hoàn chỉnh có thể giúp bạn đạt được thành công tài chính, để bạn cùng gia đình không còn phải sống trong lo sợ và sự không chắc chắn nữa, mà có thể yên tâm tận hưởng hành trình này.

Nhiều người chỉ hiểu qua loa về đời sống tài chính của mình và phải trả giá rất đắt cho điều đó. Không phải họ không quan tâm đến tình hình tài chính của bản thân, mà đó là vì họ bị nhấn chìm trong đủ loại áp lực và căng thẳng của cuộc sống hàng ngày. Thêm vào đó, họ không có kiến thức chuyên môn về tài chính, vì vậy lĩnh vực này có vẻ đáng sợ, khó hiểu và quá sức đối với họ. Không ai muốn nỗ lực cho những thứ khiến chúng ta cảm thấy không thành công và không thuộc chuyên môn của mình! Khi bị buộc phải đưa ra các quyết định tài chính, người ta thường hành động vì sợ hãi - và bất kỳ quyết định nào bắt nguồn từ trạng thái sợ hãi cũng thường sai lầm.

Nhưng tôi cam đoan là quyển sách này sẽ mang lại những chỉ dẫn có thể hỗ trợ cho bạn, để bạn có thể lập ra một kế hoạch hành động đưa bạn đi từ vị trí hiện tại đến nơi bạn muốn đến. Có thể bạn là một người thuộc thế hệ Bùng nổ dân số[6] đang lo lắng rằng mình không thể đạt được sự đảm bảo tài chính vì bắt đầu quá muộn. Có thể bạn là một người thuộc thế hệ Thiên niên kỷ đang nghĩ “Tôi đang mắc nợ quá nhiều, tôi sẽ không bao giờ được tự do tài chính”. Có thể bạn là một nhà đầu tư sành sỏi đang tìm kiếm lợi thế cạnh tranh để có thể xây dựng một di sản có ích cho các thế hệ sau. Dù bạn là ai và đang ở giai đoạn nào của cuộc đời, tôi ở đây để chỉ cho bạn thấy có một lối đi.

[6] Thế hệ những người sinh ra vào giai đoạn 1946 đến 1964, trong thời kỳ bùng nổ số lượng trẻ sơ sinh sau Chiến tranh Thế giới lần thứ nhất.

Nếu bạn kiên trì đồng hành cùng tôi qua những trang sách này, tôi hứa sẽ cung cấp cho bạn những kiến thức và công cụ bạn cần để hoạch định kế hoạch tài chính. Một khi tiếp thu nội dung quyển sách này và vạch ra kế hoạch phù hợp, có thể bạn chỉ mất một hoặc hai giờ mỗi năm để giữ mọi thứ đúng hướng.

Đây là một lĩnh vực đòi hỏi sự cam kết từ phía bạn. Một khi bạn cam kết tìm hiểu và vận dụng những kiến thức trong quyển sách này, phần thưởng sẽ vô cùng tuyệt vời. Bạn sẽ cảm thấy mạnh mẽ và tự tin hơn khi nắm rõ các quy tắc chi phối thế giới tài chính. Khi có sự hiểu biết đó, có sự tinh thông đó, bạn có thể đưa ra những quyết định tài chính khôn ngoan dựa trên sự hiểu biết thật sự của mình. Và các quyết định là thứ có quyền lực tối thượng. Quyết định tạo ra vận mệnh. Những quyết định mà bạn có đủ khả năng đưa ra sau khi đọc quyển sách này có thể đưa bạn lên một đẳng cấp hoàn toàn mới về sự bình an nội tại, sự mãn nguyện, thoải mái và tự do tài chính mà đa số mọi người chỉ có thể mơ tới. Tôi biết điều đó nghe có vẻ cường điệu, nhưng sau khi tự mình tìm hiểu, bạn sẽ nhận ra mình thật sự có thể đạt được kết quả đó.

Gặp gỡ các bậc thầy kiếm tiền

Đam mê của tôi là giúp những người xung quanh tạo dựng cuộc sống mà họ mơ ước. Niềm vui lớn nhất của tôi là chỉ cho họ cách vượt qua nỗi đau và vươn lên mạnh mẽ hơn sau mỗi lần vấp ngã. Tôi không thể chịu được khi thấy người khác sống thiếu thốn, bởi vì tôi biết cảm giác sống trong thiếu thốn là như thế nào. Tôi lớn lên trong cảnh nghèo khó, sống cùng một người mẹ nghiện rượu và bốn người cha khác nhau trong nhiều năm. Tôi thường đi ngủ với cái bụng đói meo và nỗi lo không biết ngày mai có gì để ăn hay không. Chúng tôi thiếu thốn đến mức tôi phải mua chiếc áo thun giá 25 xu ở cửa hàng đồ cũ và đến trường với cái quần Levi’s ngắn hơn chân mình cả tấc. Để tự trang trải cuộc sống, tôi làm lao công cho hai ngân hàng vào buổi tối, sau đó ngồi xe buýt về nhà và chỉ có thể ngủ khoảng bốn, năm tiếng trước khi thức dậy đến trường vào sáng hôm sau.

Ngày nay, tôi may mắn có trong tay những thành công tài chính nhất định. Nhưng ngay bây giờ tôi có thể nói với bạn là tôi sẽ không bao giờ quên cảm giác sống trong tình trạng không ngừng lo âu về tương lai của mình. Những ngày xa xưa đó, tôi bị mắc kẹt trong hoàn cảnh của chính mình và trong thâm tâm luôn

đầy những nỗi bất an. Vì vậy, khi chứng kiến những gì xảy ra với người khác trong cuộc khủng hoảng tài chính 2008-2009, tôi không thể quay lưng lại với họ.

Điều khiến tôi tức giận là phần lớn tình trạng hỗn loạn kinh tế đó bị gây ra bởi những hành động khinh suất của một nhóm nhỏ những kẻ không đáng tin cậy ở Wall Street. Vậy mà có vẻ không có bất kỳ nhân vật cộm cán nào phải trả giá cho nỗi đau mà tình trạng đó tạo ra. Không có ai vào tù. Không ai giải quyết các vấn đề mang tính hệ thống đã khiến nền kinh tế dễ lung lay ngay từ đầu. Dường như không ai quan tâm đến những công dân bình thường, những người phải gánh hậu quả của cơn hỗn loạn tài chính này. Tôi đã thấy họ bị lợi dụng và ngược đãi mỗi ngày, và tôi không thể chịu đựng thêm nữa.

Điều đó đã thúc đẩy tôi tìm cách giúp mọi người nắm quyền kiểm soát đời sống tài chính của họ, để họ không bao giờ trở thành nạn nhân thụ động trong một cuộc chơi mà họ không hiểu. Tôi có một lợi thế lớn, đó là được tiếp cận với nhiều nhân vật khổng lồ trong giới tài chính. Thật may là tôi từng cố vấn cho Paul Tudor Jones, một trong những chuyên gia giao dịch chứng khoán vĩ đại nhất mọi thời đại. Paul là một nhà từ thiện phi thường, một nhà tư tưởng lỗi lạc và một người bạn thân thiết đã mở ra rất nhiều cánh cửa cho tôi.

Trong hơn bảy năm, tôi đã phỏng vấn hơn 50 bậc thầy trong “vũ trụ tài chính”. Có thể bạn không biết những bậc thầy này, nhưng trong giới tài chính, tên tuổi của họ có quyền lực vượt trội và lừng lẫy tựa như LeBron James, Robert De Niro, Jay Z và Beyoncé vậy!

Trong danh sách những huyền thoại từng chia sẻ những hiểu biết uyên thâm của họ với tôi còn có Ray Dalio, nhà quản lý quỹ phòng hộ[7] thành công nhất trong lịch sử; Jack Bogle, nhà sáng lập Vanguard và là người tiên phong đáng kính của quỹ đầu tư chỉ số; Mary Callahan Erdoes, người quản lý khối tài sản 2,4 ngàn tỷ đô-la tại JPMorgan Chase & Co; T. Boone Pickens, tỷ phú dầu mỏ; Carl Icahn, nhà đầu tư được mệnh danh là “nhà hoạt động xã hội” đáng gờm nhất của Mỹ; David Swensen, một “phù thủy” trong ngành tài chính đã biến Yale thành một

trong những trường đại học giàu có nhất thế giới; John Paulson, chuyên gia quản lý quỹ phòng hộ, người từng kiếm được 4,9 tỷ đô-la trong năm 2010; và Warren Buffett, nhà đầu tư nổi tiếng mọi thời đại tính đến nay.

[7] Từ gốc là hedge fund, một mô hình quỹ được Alfred Winslow Jones sử dụng lần đầu tiên vào năm 1949 với nỗ lực hạn chế rủi ro khi nắm giữ cổ phiếu dài hạn bằng cách bán khống các cổ phiếu kém hiệu quả. Quỹ phòng hộ thường sử dụng các quỹ tổng hợp, các công cụ phái sinh và đòn bẩy ở cả thị trường trong nước lẫn quốc tế với các chiến lược khác nhau để tìm kiếm lợi nhuận tích cực cho các nhà đầu tư.

Nếu bạn thấy những cái tên vừa kể trên quá xa lạ, bạn không phải là người duy nhất cảm thấy như vậy. Trừ khi bạn làm việc trong ngành tài chính, còn nếu không, hẳn là bạn để ý tới lịch trình của đội bóng đá yêu thích hoặc biết rõ những món đồ trong giỏ hàng chờ thanh toán của mình hơn những cái tên này. Nhưng bạn cũng sẽ muốn biết về những gã khổng lồ tài chính này, bởi họ thật sự có thể thay đổi cuộc đời bạn.

Kết quả của toàn bộ quá trình tìm hiểu trên được đúc kết trong quyển sách dày cộm của tôi, Money: Master the Game. Tôi vui mừng thấy tác phẩm này đã nhảy vọt lên thành quyển sách bán chạy số một do tờ New York Times bình chọn và đã bán được hơn một triệu bản kể từ lần đầu ra mắt vào năm 2014. Quyển sách cũng đã nhận được sự ủng hộ nhiệt liệt từ giới tài chính.

Vậy điều gì khiến tôi phải viết quyển sách thứ hai về thành công tài chính? Suy cho cùng, so với viết một quyển sách thì vẫn có nhiều cách đơn giản hơn và ít thử thách hơn để nói về đề tài này. Tuy nhiên, mục tiêu của tôi là truyền lửa cho bạn, những độc giả của tôi, đồng thời tạo ra sự thay đổi tích cực cho hàng triệu người đang bị thế giới lãng quên, những người đang rất cần được giúp đỡ.

Tôi đã quyên tặng toàn bộ lợi nhuận có được từ quyển Money: Master the Game và bây giờ là quyển bạn đang cầm trên tay để trao những bữa ăn miễn phí cho

người cơ nhỡ thông qua đối tác của tôi, Feeding America, tổ chức từ thiện hiệu quả nhất nước Mỹ trong hoạt động này. Cho đến nay, nhờ lợi nhuận từ sách và các khoản đóng góp cá nhân của tôi trong hai năm qua, chúng tôi đã cung cấp hơn 250 triệu bữa ăn miễn phí cho các gia đình cần được hỗ trợ. Trong tám năm tới, tôi dự định nâng mục tiêu lên thành một tỷ bữa ăn. Nếu đang cầm trên tay quyển sách này, bạn đã góp phần vào công cuộc đó. Cảm ơn bạn!

Ngoài ra, tôi có ba lý do cấp thiết để viết Đầu tư thông minh. Đầu tiên, tôi muốn tiếp cận càng nhiều người càng tốt bằng một quyển sách có độ dài vừa phải mà bạn có thể đọc trong một vài buổi tối hoặc dịp cuối tuần. Nếu bạn muốn tìm hiểu sâu hơn, tôi hy vọng bạn sẽ tìm đọc Money: Master the Game, nhưng tôi cũng hiểu nếu bạn e ngại lượng thông tin chuyên sâu mà quyển sách đó đề cập. Đầu tư thông minh được tạo thành từ các dữ kiện và chiến lược thiết yếu mà bạn cần để thay đổi cuộc sống tài chính của mình, và tôi kỳ vọng quyển sách này sẽ trở thành bạn đồng hành gắn bó với bạn trên hành trình đến với tự do tài chính.

Trong quá trình viết ra một quyển sách ngắn gọn, dễ đọc, dễ hiểu, tôi cũng tìm cách giúp độc giả không chỉ nắm vững những kiến thức trong sách mà còn áp dụng chúng vào thực tế. Mọi người thường nói kiến thức là sức mạnh, nhưng sự thật thì kiến thức chỉ là sức mạnh tiềm tàng. Bạn và tôi đều biết kiến thức sẽ thành vô dụng nếu không được đưa vào thực hành. Quyển sách này mang đến cho bạn một kế hoạch hành động vô cùng hiệu quả mà bạn có thể thực hiện ngay - bởi vì làm luôn tốt hơn là nói.

Lý do thứ hai tôi viết Đầu tư thông minh là vì ngày nay, tôi thấy quá nhiều nỗi sợ quanh mình. Làm thế nào bạn và tôi có thể đưa ra các quyết định hợp lý và khôn ngoan nếu tâm trí chúng ta đầy nỗi sợ? Ngay cả khi bạn biết phải làm gì, nỗi sợ vẫn làm bạn chùn bước. Tôi lo lắng là khi sợ hãi, bạn có thể hành động sai lầm và điều đó sẽ làm tổn thương bản thân bạn, gia đình bạn - một chuyện mà tôi tin rằng hoàn toàn có thể tránh được. Quyển sách này sẽ từng bước giúp bạn giải phóng bản thân khỏi nỗi sợ hãi đó một cách có hệ thống.

Này bạn, ngoài kia trời đang lạnh!

Khi tôi viết quyển sách này, thị trường chứng khoán đã tăng trong bảy năm rưỡi liên tiếp, trở thành thị trường giá lên dài thứ hai trong lịch sử chứng khoán Mỹ. Ai cũng biết có mùa xuân thì sẽ có mùa đông, cái gì tăng lên rồi cũng giảm xuống. Vào lúc bạn đọc được những dòng này, có thể thị trường chứng khoán đã sụp đổ. Nhưng như chúng ta sẽ thảo luận trong chương tiếp theo, sự thật là không ai - không một ai - có thể dự đoán chính xác thị trường tài chính sẽ đi về đâu. Điều này đúng với các chuyên gia tài chính ăn nói lưu loát trên sóng truyền hình, các nhà kinh tế học mặc những bộ đồ vest kẻ sọc tại Wall Street và tất cả những kẻ tiếp thị lừa đảo được trả lương cao khác.

Chúng ta đều biết mùa đông đang đến, biết thị trường chứng khoán sẽ lại đi xuống. Nhưng không ai trong chúng ta biết khi nào “mùa đông chứng khoán” sẽ đến hay nó sẽ khắc nghiệt đến mức nào. Điều đó có nghĩa là chúng ta bất lực chăng? Hoàn toàn không phải như vậy. Đầu tư thông minh sẽ cho bạn thấy cách các bậc thầy trong ngành tài chính tự chuẩn bị - cách họ kiếm lợi qua việc dự đoán thời điểm và mức độ khắc nghiệt của mùa đông thay vì chỉ thụ động phản ứng với nó. Cuối cùng, bạn có thể hưởng lợi từ chính những thứ gây hại cho những người không chuẩn bị. Hãy tự hỏi bản thân điều này: Khi cơn bão ập đến, bạn có muốn trở thành người bị mắc kẹt bên ngoài, chết cóng trong cái lạnh buốt giá không? Hay bạn muốn trở thành người được sưởi ấm bên bếp lửa và thưởng thức món kẹo dẻo marshmallow nướng?

Hãy để tôi lấy một ví dụ gần đây về lợi ích của việc chuẩn bị sẵn sàng cho mùa đông. Vào tháng Một năm 2016, thị trường chứng khoán giảm mạnh. Chỉ trong vài ngày, 2,3 ngàn tỷ đô-la đã tan thành mây khói. Đối với các nhà đầu tư, đó là mười ngày đầu năm tồi tệ nhất trong lịch sử. Cả thế giới hoảng loạn vì tin rằng đây chính là Ngày Tận Thế! Nhưng Ray Dalio, nhà quản lý quỹ phòng hộ thành công nhất mọi thời đại, đã làm được một việc vô giá. Trong Money: Master the Game, ông ấy đã chia sẻ với tôi một danh mục đầu tư độc đáo có thể giúp bạn sung túc trong “mọi hoàn cảnh”.

Trong lúc thị trường đang bổ nhào, Ray đang ở Davos, Thụy Sĩ, nơi giới tinh hoa toàn cầu tụ họp hằng năm để thảo luận về tình hình thế giới. Ông ấy đã lên sóng truyền hình, xuất hiện trong khung cảnh có một ngọn núi phủ đầy tuyết làm nền phía sau, để giải thích cách mọi người có thể tự bảo vệ mình khỏi tình trạng hỗn loạn khủng khiếp này. Lời khuyên của ông là gì? Đó là mọi người nên đọc quyển sách của tôi, Money: Master the Game. Ông giải thích: “Anthony Robbins đã viết ra một quyển sách dễ hiểu về cách quản lý danh mục đầu tư hiệu quả trong mọi hoàn cảnh và có thể quyển sách đó sẽ hữu ích với các bạn trong lúc này”.

Vậy chuyện gì sẽ xảy ra nếu bạn làm theo lời khuyên của Ray và lập ra một danh mục đầu tư hiệu quả trong mọi hoàn cảnh được mô tả trong quyển sách của tôi? Trong khi chỉ số chứng khoán của các công ty trong Standard & Poor’s 500[8] đều giảm 10% trong vài ngày đầu tiên của năm 2016, bạn có thể kiếm được một khoản lợi nhuận nhỏ (chưa tới 1%). Danh mục đầu tư này không được tạo ra để phù hợp với mọi người, cũng không nhằm mục đích khiến ai đó trở thành nhà đầu tư vĩ đại nhất. Nó chỉ hướng tới việc tạo ra một lối đi bằng phẳng hơn cho những người không thể chịu nổi sự biến động của một danh mục đầu tư có tỷ lệ cổ phiếu cao hơn (cũng là loại danh mục có thể mang lại lợi nhuận cao hơn).

Nhưng điều thật sự đáng kinh ngạc là danh mục đầu tư dùng cho mọi hoàn cảnh này đã kiếm lời 85% trong 75 năm qua. Đó là sức mạnh của việc có chiến lược đúng - một chiến lược đến trực tiếp từ một trong những nhà đầu tư chứng khoán xuất sắc nhất thế giới.

Tránh những con cá mập

Lý do thứ ba khiến tôi viết quyển sách này là tôi muốn chỉ cho bạn cách tránh bị “cá mập”[9] ăn thịt. Như chúng ta sẽ thảo luận ở phần sau, một trong những trở

ngại lớn nhất trên con đường thành công trong thị trường tài chính là xác định ai là người đáng tin cậy và ai là người mà bạn cần đề phòng.

[8] Danh sách 500 công ty niêm yết hàng đầu ở Mỹ, gọi tắt là S&P 500.

[9] "Cá mập", "đội lái" hay "nhà cái" đều là từ lóng ám chỉ những cá nhân hoặc nhóm người chuyên thao túng giá cổ phiếu. Họ thường là các nhà đầu tư lớn chuyên phối hợp với một bộ phận những người thuộc một số công ty chứng khoán, thậm chí cấu kết với "tay trong" tại các doanh nghiệp niêm yết, sử dụng thông tin nội bộ làm giá cổ phiếu để trục lợi.

Trong ngành tài chính không thiếu những con người tuyệt vời - những người không bao giờ quên ngày sinh nhật của mẹ, những người có ý thức bảo vệ môi trường và những người có ý thức giữ vệ sinh cá nhân tới mức hoàn hảo. Nhưng họ không nhất thiết phải nghĩ đến lợi ích cao nhất của bạn. Hầu hết những người mà bạn cho rằng đang đưa ra "lời khuyên" công bằng thật ra lại là những chuyên gia môi giới, cho dù họ thường thích tự giới thiệu bản thân bằng những chức danh khác. Họ kiếm được những khoản hoa hồng kếch xù bằng cách bán những sản phẩm như cổ phiếu, trái phiếu, quỹ tương hỗ, tài khoản tiết kiệm hưu trí, bảo hiểm hoặc bất cứ thứ gì có thể giúp họ chi trả cho chuyến du lịch xa hoa kế tiếp. Bạn sẽ sớm biết rằng chỉ có một nhóm nhỏ các chuyên gia tư vấn có trách nhiệm pháp lý phải đặt lợi ích của bạn lên trên lợi ích của chính họ.

Hết lần này đến lần khác, tôi đã thấy chúng ta dễ bị Wall Street lừa như thế nào. Peter Mallouk, một luật sư và chuyên gia hoạch định kế hoạch tài chính có chứng chỉ hành nghề, người mà tôi vô cùng kính trọng, đã hẹn gặp tôi để chia sẻ những điều anh ấy mô tả một cách "bí ẩn" là "một vài thông tin tối quan trọng". Tạp chí đầu tư Barron's đã đánh giá Peter là chuyên gia tư vấn tài chính độc lập số một nước Mỹ trong các năm 2013, 2014 và 2015; công ty Creative Planning của anh được Forbes vinh danh là công ty tư vấn đầu tư hàng đầu nước Mỹ vào năm 2016 (dựa trên mức tăng trưởng 10 năm) và được kênh CNBC đánh giá là công ty quản lý tài sản số một nước Mỹ năm 2014 và 2015. Khi một người có chuyên môn và danh tiếng như Peter muốn gặp gỡ, tôi biết mình sắp học được điều gì đó thật sự có giá trị.

Peter đã đặc biệt bay từ nhà của anh ấy ở Kansas đến Los Angeles, nơi tôi đang tổ chức hội thảo “Giải phóng sức mạnh nội tại”. Chính tại nơi đó, anh đã tiết lộ một sự thật động trời bằng việc giải thích cách một số “chuyên gia tư vấn” tự tiếp thị bản thân như những người ngay thẳng nhưng thực tế lại là những kẻ chuyên lợi dụng sự nhập nhằng trong bộ luật hiện hành để bán các sản phẩm tài chính mang lại lợi ích riêng cho cá nhân họ. Họ tự nhận là người được ủy thác: người thuộc nhóm thiểu số những cố vấn có nghĩa vụ pháp lý phải đặt lợi ích của khách hàng lên trên hết. Trên thực tế, họ là những kẻ bán hàng không có đạo đức nghề nghiệp chuyên trục lợi bằng cách tự giới thiệu như các chuyên gia “chí công vô tư”. Đầu tư thông minh sẽ cung cấp cho bạn tất cả thông tin cần thiết để tự bảo vệ bản thân khỏi những con sói đội lốt cừu. Quan trọng không kém, chúng tôi sẽ cung cấp cho bạn các công cụ và tiêu chí để giúp bạn xác định những chuyên gia tư vấn trung thực và không có xung đột lợi ích, những người thật sự quan tâm đến lợi ích cao nhất của bạn.

Cuộc gặp gỡ đó là cơ sở để phát triển tình bạn thân thiết giữa tôi và Peter, từ đó dẫn đến việc anh ấy trở thành đồng tác giả của Đầu tư thông minh. Trong hành trình tài chính này, bạn khó mà tìm được người dẫn đường nào hiểu biết, trung thực và thẳng thắn hơn Peter. Anh ấy chia sẻ thông tin đúng sự thật và nắm rõ mọi mánh khóe trong ngành.

Công ty của Peter đang quản lý khối tài sản 22 tỷ đô-la và là một công ty độc nhất vô nhị. Nhiều tỷ phú sử dụng dịch vụ của “văn phòng cố vấn gia đình”, một công ty tư vấn quản lý tài sản tư nhân phục vụ các gia đình có giá trị tài sản ròng cực cao (từ 100 triệu đô-la), có các chuyên gia có thể đưa ra lời khuyên thấu đáo trong mọi lĩnh vực, từ đầu tư và bảo hiểm đến kê khai thuế và lên kế hoạch xử lý di sản. Peter cung cấp dịch vụ tư vấn toàn diện tương tự cho những khách hàng có tài sản từ 500.000 đô-la trở lên: các bác sĩ, nha sĩ, luật sư, chủ doanh nghiệp nhỏ. Họ là động lực của nền kinh tế Mỹ, và anh tin rằng họ đáng được quan tâm và chăm sóc không kém gì những người thuộc giới siêu giàu.

Tôi đã ấn tượng với tầm nhìn của Peter trong việc tạo ra một "văn phòng cố vấn gia đình cho mọi người" đến mức tôi quyết định tham gia vào hội đồng quản trị của Creative Planning, trở thành trưởng bộ phận tâm lý đầu tư và giao cho công ty quản lý các khoản đầu tư cũng như kế hoạch tài chính của tôi. Sau đó, tôi chia sẻ với Peter một ý tưởng mới và hỏi xem anh ấy có đồng ý thành lập một bộ phận cung cấp cùng một loại dịch vụ toàn diện như trên cho những khách hàng mới bắt đầu hành trình xây dựng sự giàu có hay không, tức là những người có tổng tài sản chỉ từ 100.000 đô-la. Peter, người cũng cam kết giúp đỡ nhiều người nhất có thể, đã thực hiện chính xác điều đó.

Con đường phía trước

Trước khi vào chi tiết, tôi muốn tóm tắt cho bạn lộ trình về con đường chúng ta sắp đi qua, để bạn có thể tự đánh giá xem các chương tiếp theo sẽ có ích gì cho mình. Đầu tư thông minh được chia thành ba phần. Phần đầu là các quy tắc để làm giàu và đạt được thành công tài chính. Tại sao lại bắt đầu từ các quy tắc? Bởi vì nếu không nắm vững luật chơi, làm sao bạn có thể chiến thắng?

Điều khiến nhiều người trong chúng ta phải chùn chân là cảm giác mọi thứ vượt quá khả năng xử lý của chúng ta. Thế giới tài chính dường như quá phức tạp. Trong thế giới ngày nay, chúng ta có hơn 40.000 cổ phiếu để lựa chọn, trong đó có 3.700 cổ phiếu được giao dịch trên các sàn chứng khoán khác nhau ở Mỹ. Tính đến cuối năm 2015, chỉ riêng ở Mỹ đã có hơn 9.500 quỹ tương hỗ, nghĩa là số lượng quỹ vượt xa số lượng cổ phiếu! Bạn thấy điều đó có khôi hài không? Bên cạnh đó còn có gần 1.600 quỹ hoán đổi danh mục (ETF)[10], như vậy là bạn phải đối mặt với quá nhiều lựa chọn đầu tư khác nhau đến mức đầu óc bạn bắt đầu quay cuồng. Bạn có thể tưởng tượng mình đang đứng trước một quầy kem và phải chọn cho mình một que kem trong số 50.000 vị kem khác nhau không?

[10] Tên tiếng Anh là Exchange Traded Fund, viết tắt là ETF, là quỹ đầu tư dạng mở, được hình thành từ việc tiếp nhận, hoán đổi danh mục chứng khoán cơ cấu lấy chứng chỉ quỹ. Chứng chỉ quỹ hoán đổi danh mục được niêm yết và giao

dịch trên hệ thống giao dịch cho chứng khoán niêm yết. Chứng chỉ quỹ liên tục được phát hành và mua lại một cách không giới hạn. Giá chứng chỉ quỹ được xác định bởi các giao dịch trong ngày và được giữ bám sát theo giá trị tài sản ròng/đơn vị quỹ.

Bạn và tôi cần một số quy tắc rõ ràng để có thể mang lại trật tự cho bối cảnh hỗn loạn này. Trong Chương 3, bạn sẽ nhận ra một trong những quy tắc đơn giản nhưng quan trọng nhất trong lĩnh vực này là hãy quan tâm tới các loại chi phí.

Đa số các quỹ tương hỗ được quản lý theo kiểu chủ động, nghĩa là người điều hành quỹ sẽ chủ động chọn những khoản đầu tư tốt nhất vào thời điểm thích hợp nhất. Mục tiêu của họ là "đánh bại thị trường". Ví dụ, họ sẽ cố gắng vượt qua những cổ phiếu hàng đầu không được quản lý như chỉ số S&P 500, một trong nhiều chỉ số khác nhau theo dõi các thị trường trên toàn thế giới. Nhưng điểm khác biệt là các công ty quỹ tương hỗ chủ động thường tính phí khá cao cho dịch vụ này. Nghe có vẻ công bằng đúng không?

Vấn đề là hầu hết các quỹ đều rất xuất sắc trong việc thu phí cao nhưng lại vô cùng tệ hại trong việc chọn hạng mục đầu tư hiệu quả. Một nghiên cứu cho thấy trong khoảng thời gian 15 năm, 96% quỹ tương hỗ đã không thể đấu lại thị trường[11]. Kết luận? Bạn đang trả phí quá cao cho một dịch vụ kém hiệu quả. Việc này giống như bạn trả tiền mua một chiếc Ferrari nhưng sau đó lại lái chiếc xe máy cày cộc cạch dính đầy bùn đất về nhà!

[11] Kết quả từ nghiên cứu của chuyên gia đầu tư Robert Arnott, người sáng lập Research Affiliates và đã khảo sát hoạt động trong khoảng thời gian 15 năm của 203 quỹ tương hỗ chủ động đang quản lý từ 100 triệu đô-la trở lên.

Không chỉ vậy, những khoản phí đó lại còn tăng lên thành một con số khổng lồ theo thời gian. Nếu mỗi năm bạn phải trả phí cao hơn 1% so với bình thường, số tiền bạn bị mất có thể tương tương 10 năm thu nhập hưu trí[12]. Sau khi chúng tôi chỉ cho bạn cách tránh các loại quỹ tính phí "cắt cổ" nhưng hoạt động kém hiệu

quả, bạn có thể dễ dàng tiết kiệm cho mình một khoản tương đương đến 20 năm thu nhập!

[12] Giả sử có hai nhà đầu tư với số vốn ban đầu 100.000 đô-la như nhau, tỷ suất lợi nhuận 8% trong 30 năm, nhưng một người trả mức phí quản lý 1% và người còn lại trả 2%. Giả sử hai người rút cùng một số tiền tại thời điểm nghỉ hưu, người trả 2% phí sẽ hết tiền sớm hơn người trả 1% phí những 10 năm!

Nếu đó là tất cả những gì bạn học được từ phần đầu tiên của quyển sách này, điều đó chắc chắn sẽ giúp thay đổi tương lai của bạn. Nhưng vẫn còn nhiều điều khác để bạn khám phá. Như tôi đã đề cập, chúng tôi cũng sẽ chỉ cho bạn cách tránh những chuyên gia bán hàng - người đưa ra những lời khuyên có lợi cho họ và có hại cho tình hình tài chính của bạn - cũng như cách tìm được những cố vấn dày dạn kinh nghiệm và không có xung đột lợi ích với bạn. Như người ta thường nói: “Khi người có kinh nghiệm gặp người có tiền, người có kinh nghiệm sẽ có tiền và người có tiền sẽ có kinh nghiệm”. Chúng tôi sẽ chỉ cho bạn cách làm chủ cuộc chơi này để bạn không bao giờ bị lừa dối nữa.

Phần thứ hai của Đầu tư thông minh là cẩm nang thực hành đầu tư tài chính. Trong phần này, chúng tôi sẽ cho bạn thấy chính xác những gì bạn cần làm để có thể lên kế hoạch hành động ngay lập tức. Quan trọng nhất, bạn sẽ học được “Bốn nguyên tắc cốt lõi”, một tập hợp các nguyên tắc đơn giản nhưng hiệu quả được tôi đúc kết từ các cuộc phỏng vấn với hơn 50 nhà đầu tư vĩ đại nhất thế giới. Mặc dù phương pháp kiếm tiền của họ khác nhau, tôi nhận ra rằng họ đều có chung những nguyên tắc quyết định cơ bản này. Tôi nhận thấy “Bốn nguyên tắc cốt lõi” thật sự đã làm thay đổi đời sống tài chính của tôi một cách ngoạn mục và tôi rất vui được chia sẻ kiến thức này với bạn.

Tiếp theo, bạn sẽ học cách đánh bại thị trường giá xuống, hay nói cách khác là xây dựng một danh mục đầu tư đa dạng để khoản tiền tiết kiệm cho tương lai của bạn không tan tành khi thị trường giá xuống xuất hiện. Trên thực tế, bạn sẽ học được cách kiếm lợi lớn từ những cơ hội được tạo ra từ nỗi sợ và sự hỗn loạn. Điều mà hầu hết mọi người đều không nhận ra là phần lớn những thành công

trong lĩnh vực đầu tư đều đến từ việc “phân bổ tài sản” một cách khôn ngoan - biết chính xác mình cần đặt bao nhiêu tiền vào các lớp tài sản khác nhau như cổ phiếu, trái phiếu, bất động sản, vàng và tiền mặt. Tin vui là bạn sẽ học cách làm điều này từ những bậc thầy kiếm tiền như Ray Dalio, David Swensen và Peter Mallouk.

Nếu đã có một ít kiến thức về đầu tư, có thể bạn đang tự hỏi “Chẳng phải chuyện này chỉ đơn giản là mua và nắm giữ các quỹ chỉ số hay sao?” - như một nhà báo tài chính đã hỏi tôi cách nay không lâu. Cả Dalio, Swensen, Warren Buffett và Jack Bogle đều nói với tôi rằng đầu tư theo chỉ số là chiến lược khôn ngoan nhất cho những người bình thường như bạn và tôi[13]. Lý do thứ nhất là vì các quỹ chỉ số được thiết kế để phù hợp với mức sinh lợi của thị trường. Trừ khi bạn là một siêu sao như Warren hoặc Ray, nếu không, bạn nên chộp lấy mức lợi nhuận này từ thị trường thay vì cố gắng đánh bại thị trường - và gần như cầm chắc thất bại. Lý do thứ hai là các quỹ chỉ số thu phí rất thấp và điều đó giúp bạn tiết kiệm được một gia tài về lâu về dài.

Tôi ước mọi chuyện chỉ đơn giản như vậy. Nhưng là một người dành cả đời tìm hiểu về hành vi con người, tôi có thể nói với bạn điều này: hầu hết mọi người đều cảm thấy rất khó bình tĩnh ngồi yên trong thị trường khi mọi thứ trở nên rối loạn. Việc mua và giữ cổ phiếu lâu dài thường bị bỏ qua. Nếu bạn có thần kinh thép như Buffett hoặc Bogle thì thật tuyệt. Nhưng nếu bạn muốn biết phần lớn mọi người hành xử như thế nào khi gặp áp lực, hãy xem nghiên cứu của Dalbar, một trong những công ty nghiên cứu hàng đầu của ngành tài chính.

Dalbar phát hiện có sự chênh lệch khổng lồ giữa lợi nhuận của thị trường và lợi nhuận người ta thật sự đạt được. Ví dụ, lợi nhuận bình quân của S&P 500 là 10,28% một năm trong giai đoạn 30 năm từ 1985 đến 2015. Ở mức lợi nhuận này, tiền của bạn sẽ tăng gấp đôi sau mỗi bảy năm[14]. Nhờ sức mạnh của lãi kép, bạn có thể chiến thắng bằng cách sở hữu một quỹ chỉ số theo S&P 500 trong suốt 30 năm. Giả sử bạn đầu tư 50.000 đô-la vào năm 1985, với tỷ suất lợi nhuận không đổi 10,28%, đến 2015 khoản đầu tư này đem về cho bạn bao nhiêu? Đáp án là 941.613,61 đô-la. Đúng vậy, gần một triệu đô-la!

[13] Theo trang web tài chính Investopedia: "Các nhà quản lý đầu tư chủ động thường dựa vào các báo cáo phân tích, dự báo, đánh giá và kinh nghiệm của bản thân để đưa ra các quyết định đầu tư như loại chứng khoán nào nên mua, loại nào nên giữ và loại nào nên bán. Ngược lại với cách quản lý đầu tư chủ động này là cách quản lý đầu tư thụ động, thường được gọi là 'đầu tư theo chỉ số'".

[14] Rất đơn giản, bạn có thể áp dụng "Quy tắc 72", mà người ta thường gọi là "điều kỳ diệu của lãi kép", để tính nhẩm nhanh số năm cần thiết để tăng số tiền ban đầu của bạn lên gấp đôi: lấy 72 chia cho tỷ suất lợi nhuận. Trong ví dụ trên, 72/10.28 = 7 (năm).

Nhưng trong khi thị trường cho mức sinh lời 10,28% mỗi năm, Dalbar nhận thấy các nhà đầu tư bình thường chỉ kiếm được 3,66% một năm trong 30 năm đó! Ở mức lợi nhuận đó, bạn phải mất 20 năm mới tăng được gấp đôi vốn ban đầu. Kết quả là gì? Thay vì trở thành triệu phú đô-la, giờ đây bạn chỉ nhận được 146.996 đô-la.

Điều gì có thể lý giải sự chênh lệch khổng lồ về hiệu quả đầu tư này? Một phần là do bạn phải trả phí quản lý khủng, hoa hồng môi giới quá cao và các chi phí chìm khác (chúng ta sẽ thảo luận kỹ hơn trong Chương 3). Các chi phí này cùng rút cạn lợi nhuận của bạn - giống như một con ma cà rồng tàn nhẫn hút máu bạn hằng đêm trong khi bạn đang ngủ.

Nhưng còn một nguyên nhân khác nữa, đó là bản chất con người. Như bạn và tôi đều biết, chúng ta là những sinh vật giàu cảm xúc có năng khiếu làm những việc điên rồ dưới tác động của những cảm xúc như nỗi sợ và lòng tham. Nhà kinh tế học lỗi lạc của Đại học Princeton Burton Malkiel từng chia sẻ với tôi: "Cảm xúc ảnh hưởng đến chúng ta, và chúng ta, với tư cách là những nhà đầu tư, có khuynh hướng làm ra những hành động ngu xuẩn". Ví dụ, "chúng ta có khuynh hướng bỏ thêm tiền vào thị trường và rút nó ra vào thời điểm không thích hợp". Có lẽ bạn biết ai đó bị cuốn vào dòng xoáy mua thêm cổ phiếu khi thị trường đang tăng giá và chấp nhận liều lĩnh xài hết khoản tiền mà lẽ ra họ phải giữ lại bằng mọi giá. Có thể bạn cũng biết những người đã sợ hãi và bán tháo toàn bộ cổ

phiếu của họ vào năm 2008 để rồi bỏ lỡ khoản lợi nhuận khủng khi thị trường phục hồi vào năm 2009.

Tôi đã dành gần 40 năm giảng dạy về tâm lý học của sự sung túc. Vì vậy, trong phần thứ ba của Đầu tư thông minh, tôi sẽ hướng dẫn bạn cách tự điều chỉnh hành vi và tránh những sai lầm phổ biến do cảm xúc chi phối. Tại sao điều này quan trọng? Bởi vì bạn không thể áp dụng các chiến lược thành công trong quyển sách này nếu không học được cách “khuất phục kẻ thù bên trong”.

Sau đó, chúng ta sẽ cùng trả lời những câu hỏi quan trọng nhất. Bạn thật sự theo đuổi điều gì? Làm thế nào bạn đạt được mức độ hạnh phúc cao nhất mà bạn hằng khao khát trong đời? Có thật là bạn đang theo đuổi tiền bạc không, hay là bạn đang theo đuổi những cảm giác mà bạn cho rằng tiền bạc có thể đem lại? Nhiều người trong chúng ta tin - hoặc tưởng tượng - rằng tiền sẽ đưa chúng ta đến một trạng thái mà ở đó chúng ta cuối cùng cũng cảm thấy tự do, an toàn, phấn chấn, tràn đầy sức mạnh, sống động và vui vẻ. Nhưng sự thật là bạn có thể đạt được trạng thái tuyệt vời đó ngay lúc này, bất kể mức độ giàu có của bạn đang ra sao. Vậy tại sao bạn phải chờ được hạnh phúc?

Cuối cùng, trong phần phụ lục, chúng tôi đưa vào một bảng chỉ dẫn vô giá để bạn sử dụng cùng các cố vấn tài chính và luật sư của mình. Bốn danh sách những việc cần thực hiện này sẽ hướng dẫn bạn cách bảo vệ tài sản, tạo ra tài sản kế thừa và bảo vệ bạn trước những điều chưa biết. Ngoài ra, bạn sẽ khám phá thêm nhiều cách khác để giảm thiểu tiền thuế!

QUỸ PHÒNG HỘ, QUỸ TƯƠNG HỖ VÀ QUỸ ĐẦU TƯ THEO CHỈ SỐ

Dành cho những độc giả chưa quen thuộc với các thuật ngữ này, quỹ phòng hộ là một quỹ tư nhân chỉ dành cho các nhà đầu tư có tài sản ròng cao. Các nhà quản lý đầu tư của quỹ hoàn toàn có thể linh hoạt đặt cược theo cả hai khuynh hướng

của thị trường (lên hoặc xuống). Họ tính phí quản lý rất cao (thường là 2%) và chia lợi nhuận (thường thì 20% lợi nhuận thuộc về người quản lý). Quỹ tương hỗ là một quỹ đại chúng mà ai cũng có thể tham gia. Trong hầu hết các trường hợp, quỹ tương hỗ được quản lý theo cách chủ động bởi một nhóm chuyên tìm kiếm và tập hợp vào danh mục các loại cổ phiếu, trái phiếu hoặc các tài sản khác và liên tục thực hiện các giao dịch với hy vọng đánh bại "thị trường". Quỹ đầu tư theo chỉ số (hay quỹ chỉ số) cũng là quỹ đại chúng nhưng không cần người quản lý "chủ động". Quỹ này chỉ đơn giản sở hữu tất cả các cổ phiếu thuộc một chỉ số nào đó (ví dụ như sở hữu toàn bộ 500 cổ phiếu trong chỉ số S&P 500).

Con rắn và sợi dây thừng

Nhưng trước hết, tôi muốn nói với bạn về Chương 2, bởi vì tôi tin nó sẽ thay đổi đời sống tài chính của bạn. Sự thật là ngay cả khi chỉ đọc Chương 2 và bỏ qua những nội dung khác trong quyển sách này, bạn vẫn đi đúng hướng và sẽ gặt hái những thành quả tuyệt vời!

Như tôi đã đề cập ở trên, đây là giai đoạn vô cùng bất ổn đối với hầu hết mọi người. Nền kinh tế toàn cầu vẫn èo uột sau chừng đó năm. Thu nhập của tầng lớp trung lưu vẫn không tăng nổi suốt nhiều thập niên. Công nghệ đang phá vỡ nhiều ngành công nghiệp đến mức chúng ta thậm chí không biết những công việc nào sẽ tồn tại trong tương lai. Thêm vào đó, sau nhiều năm tận hưởng lợi nhuận cao, người ta bắt đầu cảm thấy khó chịu khi thị trường giá xuống tồn tại quá lâu. Tôi không biết bạn thì sao, nhưng toàn bộ sự không chắc chắn này đang khiến nhiều người lo sợ - và điều này cản trở họ làm giàu vì họ không dám đầu tư vào thị trường tài chính và trở thành chủ sở hữu lâu dài của nền kinh tế này chứ không chỉ làm người tiêu dùng.

Chương tiếp theo là liều thuốc hóa giải nỗi sợ đó. Chúng tôi sẽ giới thiệu với bạn bảy sự thật có thể thay đổi cách hiểu của bạn về sự vận hành của thị trường cũng

như các mô hình kinh tế lẫn cảm xúc chi phối nó. Bạn sẽ biết những lần điều chỉnh giá hay gãy đổ của thị trường xảy ra với tần suất thường xuyên tới mức đáng ngạc nhiên nhưng không bao giờ kéo dài. Các nhà đầu tư giỏi nhất luôn chuẩn bị cho sự biến động này - những lúc thị trường tăng vọt và giảm sâu - và tận dụng nó. Một khi hiểu được các mô thức này, bạn có thể hành động mà không sợ hãi, không phải vì bạn chối bỏ thực tế, mà bởi vì bạn có kiến thức và sự tinh tường để đưa ra những quyết định đúng.



Thị trường chứng khoán vẫn không thất thường bằng chuyện tình cảm của tôi.

Điều này làm tôi nhớ lại một câu chuyện xưa về một nhà sư đang men theo con đường làng để về chùa vào một đêm khuya thì lờ mờ nhìn thấy một con rắn độc phía trước. Vì quá hoảng sợ nên ông ấy đã bỏ chạy về hướng ngược lại. Sáng hôm sau, nhà sư quay lại đoạn đường kinh hoàng đó và bấy giờ, dưới ánh sáng ban ngày, ông ấy nhận ra “con rắn” chắn đường mình đêm qua hóa ra chỉ là một sợi dây thừng vô hại ai đó vứt giữa đường.

Chương 2 sẽ cho bạn thấy nỗi bất an của bạn cũng vô căn cứ như vậy - “con rắn” mà bạn sợ thật ra chỉ là một sợi dây thừng. Tại sao điều này quan trọng tới vậy? Bởi vì bạn không thể giành chiến thắng trong cuộc chơi này nếu không có một tinh thần vững vàng để bước vào cuộc chơi và theo đuổi nó lâu dài. Một khi nhận ra rằng không có con rắn nào cản đường, bạn có thể bước đi một cách bình tĩnh và tự tin trên con đường dẫn đến tự do tài chính.

Bạn đã sẵn sàng rồi? Vậy thì hãy bắt đầu!

ỨNG DỤNG TRÊN ĐIỆN THOẠI VÀ PODCAST[15]

Có một số công cụ có thể giúp đẩy nhanh tiến trình của bạn. Đầu tiên, chúng tôi đã tạo một ứng dụng dành cho thiết bị di động và trong đó có các video, công cụ lập kế hoạch cũng như một bảng tính được cá nhân hóa để giúp bạn tính toán số tiền bạn cần tích lũy để đạt được các mức độ tự do và đảm bảo tài chính khác nhau. Thứ hai là kênh podcast Unshakeable. Peter Mallouk và tôi đã ghi âm lại một chuỗi những cuộc trò chuyện ngắn xoay quanh các nguyên tắc cốt lõi để đạt được trạng thái không nao núng.

www.Unshakeable.com

[15] Những tập tin âm thanh hoặc video được đăng tải trên các nền tảng kỹ thuật số để người dùng có thể tải về nghe trên máy vi tính hoặc điện thoại.

CHƯƠNG 2

MÙA ĐÔNG ĐANG ĐẾN... NHƯNG KHI NÀO?

Bảy sự thật giúp bạn không còn sợ những đợt điều chỉnh giá và sự sụp đổ của thị trường

"Bí quyết kiếm tiền từ chứng khoán là đừng sợ nó."

- *PETER LYNCH, người đạt tỷ suất lợi nhuận bình quân 29% một năm với tư cách là nhà quản lý quỹ nổi tiếng tại Fidelity Investments*

Sức mạnh, khả năng định hình và tác động đến hoàn cảnh sống, nhiên liệu để tạo ra những kết quả phi thường, đến từ đâu? Điều gì làm cho một người trở nên mạnh mẽ? Điều gì tạo ra sức mạnh trong cuộc sống của bạn?

Trong thời kỳ săn bắt hái lượm, chúng ta không có sức mạnh mà chỉ sống nhờ vào lòng thương xót của thiên nhiên. Chúng ta có thể bị xé xác bởi những con thú săn mồi hung hãn hoặc bị tiêu diệt bởi thời tiết khắc nghiệt mỗi khi mạo hiểm đi vào nơi thiên nhiên hoang dã để săn bắt hoặc tìm kiếm thức ăn. Và không phải lúc nào thức ăn cũng có sẵn ở đó. Nhưng dần dần, qua hàng ngàn năm, chúng ta đã phát triển được một kỹ năng vô giá: chúng ta học cách nhận biết và ứng dụng các quy luật.

Quan trọng nhất là chúng ta nhận ra sự thay đổi của các mùa trong năm và lợi dụng các mùa bằng cách trồng cây vào đúng thời điểm. Khả năng này đã đưa chúng ta thoát cảnh khan hiếm lương thực để đến với một cuộc sống sung túc - đến với một lối sống mà ở đó các cộng đồng và sau này là các thành phố cũng

như nền văn minh có thể phát triển mạnh mẽ. Khả năng nhận ra các quy luật đã thật sự thay đổi tiến trình lịch sử loài người.

Bên cạnh đó, chúng ta cũng học được một bài học vô cùng quan trọng: chúng ta sẽ không được tưởng thưởng khi làm đúng việc nhưng sai thời điểm. Nếu gieo trồng vào mùa đông giá lạnh, bạn sẽ chẳng nhận được gì ngoài sự thất bại ê chề, bất kể bạn làm việc chăm chỉ như thế nào. Để sống sót và phát triển, bạn và tôi phải làm đúng việc vào đúng thời điểm.

Năng lực nhận ra các quy luật cũng là kỹ năng số một có thể giúp bạn đạt được sự sung túc về mặt tài chính. Một khi nhận ra các quy luật trên thị trường, bạn có thể thích ứng với chúng, tận dụng chúng và thu lợi từ chúng. Chương này sẽ trao cho bạn khả năng đó.

“Đa số các nhà đầu tư không tận dụng hết sức mạnh đáng kinh ngạc của lãi kép - khả năng gia tăng lợi nhuận gấp nhiều lần khi sự tăng trưởng diễn ra vào đúng thời điểm tăng trưởng.”

- *BURTON MALKIEL, nhà kinh tế học, tác giả quyển sách kinh tế kinh điển A Random Walk Down Wall Street*

Trước khi đi vào trọng tâm của chương này, chúng ta hãy dành hai phút để nói về một khái niệm cơ bản mà tôi chắc chắn rằng bạn đã biết, một khái niệm mà chúng ta cần tận dụng và tối đa hóa để có thể làm giàu bền vững.

Quy luật đầu tiên mà chúng ta cần nhận ra là có một phương thức kỳ diệu mà tất cả chúng ta đều có thể sử dụng để xây dựng sự giàu có cho mình - một cách mà Warren Buffett đã sử dụng để tích lũy khối tài sản 65 tỷ đô-la tính tới thời điểm tôi viết những dòng này. Bí quyết của ông ấy là gì? Buffett nói một cách đơn giản: "Sự sung túc của tôi đến từ sự kết hợp của việc được sống tại Mỹ, gien may mắn và lãi kép".

Tôi không thể cam đoan về bộ gien của bạn, mặc dù tôi đoán chúng khá tốt! Tôi chỉ biết chắc chắn lãi kép là một đòn bẩy có thể đưa bạn đến với cuộc sống hoàn toàn tự do về tài chính. Tất nhiên, tất cả chúng ta đều biết về lãi kép, nhưng chúng ta vẫn nên nhắc lại sức ảnh hưởng to lớn mà nó mang lại khi chúng ta thật sự biết cách lợi dụng nó. Trên thực tế, khả năng nhận biết và tận dụng sức mạnh do lãi kép mang lại của chúng ta có tính đột phá tương đương với việc tổ tiên chúng ta phát hiện họ có thể có những vụ mùa bội thu bằng cách gieo trồng đúng thời điểm!

Hãy để chúng tôi minh họa tác động to lớn của lãi kép bằng một ví dụ đơn giản nhưng rất ấn tượng sau đây. Hai người bạn Joe và Bob quyết định đầu tư 300 đô-la một tháng. Joe bắt đầu đầu tư ở tuổi 19, duy trì suốt tám năm kế tiếp và ngừng ở tuổi 27. Anh đã tiết kiệm được tổng cộng 28.800 đô-la. Sau đó, tiền của Joe tăng lên với tỷ lệ 10% một năm (gần bằng mức lợi nhuận lịch sử của thị trường chứng khoán mỹ trong thế kỷ trước). Đến khi nghỉ hưu ở tuổi 65, Joe có bao nhiêu tiền? Đáp án là 1.863.287 đô-la. Nói cách khác, khoản đầu tư khiêm tốn 28.800 đô-la đã tăng lên gần 2 triệu đô-la! Khá tuyệt phải không?

Bạn của Joe, Bob, khởi đầu chậm hơn một chút. Anh ấy cũng bắt đầu với con số 300 đô-la một tháng, nhưng từ năm 27 tuổi. Nhưng Bob là một người có kỷ luật và đã duy trì việc đầu tư 300 đô-la mỗi tháng cho đến khi 65 tuổi - tức là trong 39 năm. Tiền của Bob cũng tăng 10% một năm. Kết quả là gì? Khi nghỉ hưu ở tuổi 65, Bob có khoản tiền 1.589.733 đô-la.

Hãy suy nghĩ về điều này một chút. Bob đã đầu tư tổng cộng 140.000 đô-la, gần

gấp năm lần vốn gốc 28.800 đô-la của Joe. Vậy mà cuối cùng Joe lại kiếm được nhiều hơn Bob 273.554 đô-la! Đúng thế, cuối cùng Joe giàu có hơn Bob mặc dù Joe không đầu tư thêm một xu nào sau 27 tuổi!

Lý do cho thành công đáng kinh ngạc của Joe là gì? Đơn giản thôi. Chính vì anh bắt đầu đầu tư sớm hơn, lãi kép mà anh kiếm được từ khoản đầu tư đó giúp số tiền trong tài khoản của anh tăng lên gấp nhiều lần so với số tiền mà anh có thể tự kiếm được. Đến thời điểm Joe 53 tuổi, lãi kép trên tài khoản của Joe mang lại cho anh hơn 60.000 đô-la mỗi năm. Đến khi anh 60 tuổi, tài khoản của anh tăng hơn 100.000 đô-la mỗi năm! Toàn bộ số tiền đó đều đến từ lãi kép, Joe không cần bỏ vào thêm một xu nào. Tổng lợi nhuận Bob có được trên số tiền đầu tư là 1.032%, trong khi lợi nhuận của Joe là con số ngoạn mục 6.370%.

Bây giờ, hãy tưởng tượng Joe không ngừng đầu tư ở tuổi 27. Thay vào đó, giống như Bob, anh tiếp tục bỏ thêm 300 đô-la mỗi tháng vào tài khoản đầu tư cho đến khi 65 tuổi. Kết quả là Joe có được số tiền 3.453.020 đô-la! Nói cách khác, Joe có nhiều hơn Bob 1, 8 6 triệu đô-la nhờ bắt đầu đầu tư sớm hơn Bob tám năm.

Đó là sức mạnh tuyệt vời của lãi kép. Theo thời gian, sức mạnh này có thể biến một khoản tiền khiêm tốn thành một khối tài sản kếch xù.

Nhưng bạn biết điều thật sự đáng ngạc nhiên là gì không? Đó là hầu hết mọi người không bao giờ tận dụng hết mức bí quyết này, bí quyết đang bày ra trước mắt họ, phép màu tạo ra sự giàu có hết sức rõ ràng này. Thay vào đó, họ tiếp tục tin mình có thể tự kiếm tiền để trở nên giàu có. Đây là một quan niệm sai lầm thường thấy - niềm tin rằng nếu bạn kiếm được thu nhập đủ lớn, bạn sẽ đạt được tự do tài chính.

Số tiền đầu tư
3.600
Lãi suất
10%

300 đô-la/tháng (3.600 đô-la/năm) tăng lên với mức 10%				
Tuổi	Joe	Số tiền (đô-la)	Bob	Số tiền (đô-la)
19	3.600	3.960	-	-
20	3.600	8.316	-	-
21	3.600	13.108	-	-
22	3.600	18.378	-	-
23	3.600	24.176	-	-
24	3.600	30.554	-	-
25	3.600	37.569	-	-
26	3.600	45.286	-	-
27	-	49.815	3.600	3.960
28	-	54.796	3.600	8.316
29	-	60.276	3.600	13.108
30	-	66.303	3.600	18.378
31	-	72.934	3.600	24.176
32	-	80.227	3.600	30.554
33	-	88.250	3.600	37.569
34	-	97.075	3.600	45.286
35	-	106.782	3.600	53.775
36	-	117.461	3.600	63.112
37	-	129.207	3.600	73.383
38	-	142.127	3.600	84.682
39	-	156.340	3.600	97.110
40	-	171.974	3.600	110.781
41	-	189.171	3.600	125.819
42	-	208.088	3.600	142.361
43	-	228.897	3.600	160.557

300 đô-la/tháng (3.600 đô-la/năm) tăng lên với mức 10%				
Tuổi	**Joe**	**Số tiền (đô-la)**	**Bob**	**Số tiền (đô-la)**
44	-	251.787	3.600	180.573
45	-	276.966	3.600	202.590
46	-	304.662	3.600	226.809
47	-	335.129	3.600	253.450
48	-	368.641	3.600	282.755
49	-	405.506	3.600	314.990
50	-	446.056	3.600	350.449
51	-	490.662	3.600	389.454
52	-	539.728	3.600	432.360
53	-	593.701	3.600	479.556
54	-	653.071	3.600	531.471
55	-	718.378	3.600	588.578
56	-	790.216	3.600	651.396
57	-	869.237	3.600	720.496
58	-	956.161	3.600	796.506
59	-	1.051.777	3.600	880.116
60	-	1.156.955	3.600	972.088
61	-	1.272.650	3.600	1.073.256
62	-	1.399.915	3.600	1.184.542
63	-	1.539.907	3.600	1.306.956
64	-	1.693.897	3.600	1.441.612
65	-	**1.863.287**	3.600	**1.589.733**
Số tiền kiếm được nhiều hơn nhờ đầu tư sớm:		**273.554**		

Sự thật là chuyện này không đơn giản như vậy. Chúng ta đều từng đọc những câu chuyện về các ngôi sao điện ảnh, nhạc sĩ và vận động viên kiếm được những khoản tiền kếch xù nhưng cuối cùng lại trắng tay vì không biết cách đầu tư khoản thu nhập đó. Cách nay không lâu, sau một loạt các khoản đầu tư tệ hại, ca sĩ nhạc rap 50 Cent đã tuyên bố phá sản - mặc dù theo ước tính, anh từng có giá trị tài sản ròng khoảng 155 triệu đô-la. Nữ diễn viên Kim Basinger có mức cát-sê hơn 10 triệu đô-la mỗi phim vào thời kỳ đỉnh cao, nhưng cuối cùng bà cũng phá sản. Ngay cả ông hoàng nhạc pop Michael Jackson, người đã ký hợp đồng thu âm trị giá gần 1 tỷ đô-la và bán được hơn 750 triệu đĩa nhạc, cũng được cho là mắc nợ hơn 300 triệu đô-la sau khi ông qua đời vào năm 2009.

Hay gần đây hơn, Johnny Depp - một trong những nam diễn viên được trả lương cao nhất Hollywood, người kiếm được hơn 650 triệu đô-la trong 30 năm qua với các bộ phim bom tấn như Cướp biển vùng Caribe và là gương mặt đại diện cho những thương hiệu xa xỉ như Dior - đang gặp vấn đề nghiêm trọng về tài chính. Trong khi Depp luôn miệng đổ lỗi cho khả năng kém cỏi của đội ngũ quản lý tài chính, các chuyên gia quản lý của anh lập luận rằng vấn đề nằm ở thói chi tiêu xa hoa của anh. Theo họ, Depp chi 30.000 đô-la mỗi tháng để mua rượu vang và thậm chí trả 3 triệu đô-la để đặt tro cốt của Hunter S. Thompson[16] vào một khẩu pháo được đặt làm riêng và bắn lên trời!

[16] Hunter Stockton Thompson (1937-2005) là nhà văn và nhà báo nổi tiếng người Mỹ. Tác phẩm Fear and Loathing in Las Vegas của ông đã được Terry Gilliam chuyển thể thành bộ phim cùng tên vào năm 1998 và Johnny Depp đóng vai một trong các nhân vật chính. Trước khi tự sát ở tuổi 67, Thompson từng nói muốn tro cốt của mình được bắn tung lên trời.

Bài học ở đây là gì?

Đến đây, có lẽ bạn đang nghĩ: “Nhưng tôi phải dành ra bao nhiêu tiền đầu tư để đạt được các mục tiêu tài chính của mình?”. Đó là một câu hỏi hay! Như đã đề cập, để giúp bạn trả lời, chúng tôi đã phát triển một ứng dụng dành cho thiết bị di động mà bạn có thể sử dụng để tìm ra chính xác số tiền bạn cần tiết kiệm và đầu

tư. Công cụ này có sẵn tại www.unshakeable.com.

Hoàn cảnh của mỗi người mỗi khác, vì vậy tôi khuyên bạn nên thảo luận với chuyên gia tư vấn tài chính mà bạn tin cậy về các mục tiêu cụ thể và cách đạt được mục tiêu đó. Nhưng tôi muốn cảnh báo bạn rằng hầu hết các chuyên gia tư vấn thường đánh giá thấp số tiền bạn cần sở hữu để có được sự đảm bảo, độc lập hoặc tự do về tài chính. Một số người nói rằng bạn nên có một tài khoản tiết kiệm có giá trị cao gấp 10 lần thu nhập một năm hiện tại của bạn. Những người thực tế hơn một chút thì nói rằng bạn cần gấp 15 lần. Nói cách khác, nếu bạn đang kiếm được 100.000 đô-la, bạn sẽ cần 1,5 triệu đô-la. Nếu bạn đang kiếm được 200.000 đô-la, bạn sẽ cần 3 triệu đô-la. Bạn hiểu rồi đấy.

Trên thực tế, mục tiêu bạn nên thật sự nhắm tới là một con số cao gấp 20 lần thu nhập của bạn. Như vậy, nếu bạn hiện đang kiếm được 100.000 đô-la/năm, mục tiêu của bạn sẽ là 2 triệu đô-la. Nghe có vẻ nhiều, nhưng hãy nhớ anh bạn Joe của chúng ta đã đạt được con số đó chỉ với 28.000 đô-la ban đầu, và tôi cá là bạn sẽ có nhiều hơn số tiền đó để đầu tư trong những năm sắp tới.

Tôi có dành riêng một phần để chia sẻ cụ thể hơn về vấn đề này trong quyển Money: Master the Game. Như tôi đã giải thích trong quyển sách đó, bạn rất dễ bị choáng ngợp khi nhìn vào một con số khổng lồ như thế. Tuy nhiên, nếu bắt đầu với một mục tiêu nhẹ nhàng hơn, bạn sẽ thấy chuyện này đỡ đáng sợ hơn. Ví dụ, có thể mục tiêu đầu tiên của bạn là đạt được sự đảm bảo tài chính - không phải là độc lập hoàn toàn. Bạn sẽ cảm thấy như thế nào nếu có thể thanh toán tiền vay thế chấp, trang trải chi phí lương thực thực phẩm, điện nước, phương tiện đi lại và bảo hiểm mà không cần phải đi làm trở lại? Khá tuyệt đúng không? Tin tốt là con số này thường thấp hơn 40% so với số tiền bạn cần để đạt được sự độc lập tài chính sau cùng - trạng thái mà ở đó, mọi thứ bạn cần đều được chi trả - và do đó, bạn có thể đạt được độc lập tài chính nhanh hơn. Một khi đạt được sự đảm bảo tài chính, bạn sẽ có được một lực đẩy mạnh mẽ tới mức cảm thấy việc chinh phục một mục tiêu lớn hơn không phải là quá khó.

Nhưng làm thế nào để bạn đạt được mục tiêu đầu tiên này? Trước tiên, bạn phải tiết kiệm và đầu tư - trở thành chủ sở hữu chứ không đơn giản chỉ là người tiêu dùng. Hãy ưu tiên dành dụm cho bản thân bằng cách thiết lập cơ chế tự động trích một phần tiền lương tháng vào tài khoản tiết kiệm của mình. Hành động này giúp bạn xây dựng "quỹ tự do": nguồn thu nhập trọn đời mà nhờ nó, bạn không bao giờ phải làm việc nữa. Tôi đoán nhiều người trong số các bạn đã và đang thực hành điều này, nhưng có lẽ đã đến lúc bạn cần thăng cấp: nếu bạn đang tiết kiệm 10% thu nhập, hãy tăng lên 15%; nếu đang tiết kiệm 15%, hãy tăng lên 20%.

Đối với một số người, tiết kiệm 10% thu nhập dường như là bất khả thi ngay lúc này. Có thể bạn đang có các khoản nợ vay từ thời sinh viên, các nghĩa vụ tài chính đối với gia đình hoặc doanh nghiệp cần bạn gánh vác. Bất kể hoàn cảnh của bạn là gì, bạn phải tiến hành bước đầu tiên và bắt đầu tiết kiệm. Có một phương pháp mà tính hiệu quả của nó đã được chứng minh, đó là "Tiết kiệm nhiều hơn vào ngày mai", và tôi đã mô tả chi tiết về nó trong Chương 1.3 của Money: Master the Game. Bạn có thể bắt đầu tiết kiệm chỉ 3% thu nhập mỗi tháng và từ từ tăng lên 15٪ hoặc 20٪ theo thời gian.

Bây giờ, sau khi đã tiết kiệm được một khoản tiền, bạn sẽ đầu tư vào đâu để thu được lợi nhuận tối đa nhằm đạt mục tiêu tự do tài chính nhanh hơn?

Nơi tốt nhất để tiền của bạn tăng lên theo thời gian là trên thị trường chứng khoán. Trong Chương 5, chúng ta sẽ thảo luận về tầm quan trọng của việc lập một danh mục đầu tư đa dạng bao gồm các loại tài sản khác nhau. Nhưng bây giờ, chúng ta sẽ tập trung vào thị trường chứng khoán. Tại sao? Vì đây là mảnh đất vô cùng màu mỡ! Giống như tổ tiên của mình, chúng ta cần gieo hạt ở nơi có thể tạo ra vụ mùa đạt năng suất cao nhất.

Tôi nên đầu tư tiền của mình vào đâu?

Như bạn và tôi đều biết, thị trường chứng khoán đã làm cho hàng trăm triệu người trở nên giàu có. Trong hơn 200 năm qua, mặc dù trải qua nhiều thăng trầm, thị trường chứng khoán vẫn là nơi tốt nhất để các nhà đầu tư dài hạn xây dựng sự sung túc. Nhưng bạn cần hiểu rõ các quy luật của thị trường. Bạn cần hiểu các mùa hoạt động của nó. Đó chính là nội dung của chương này.

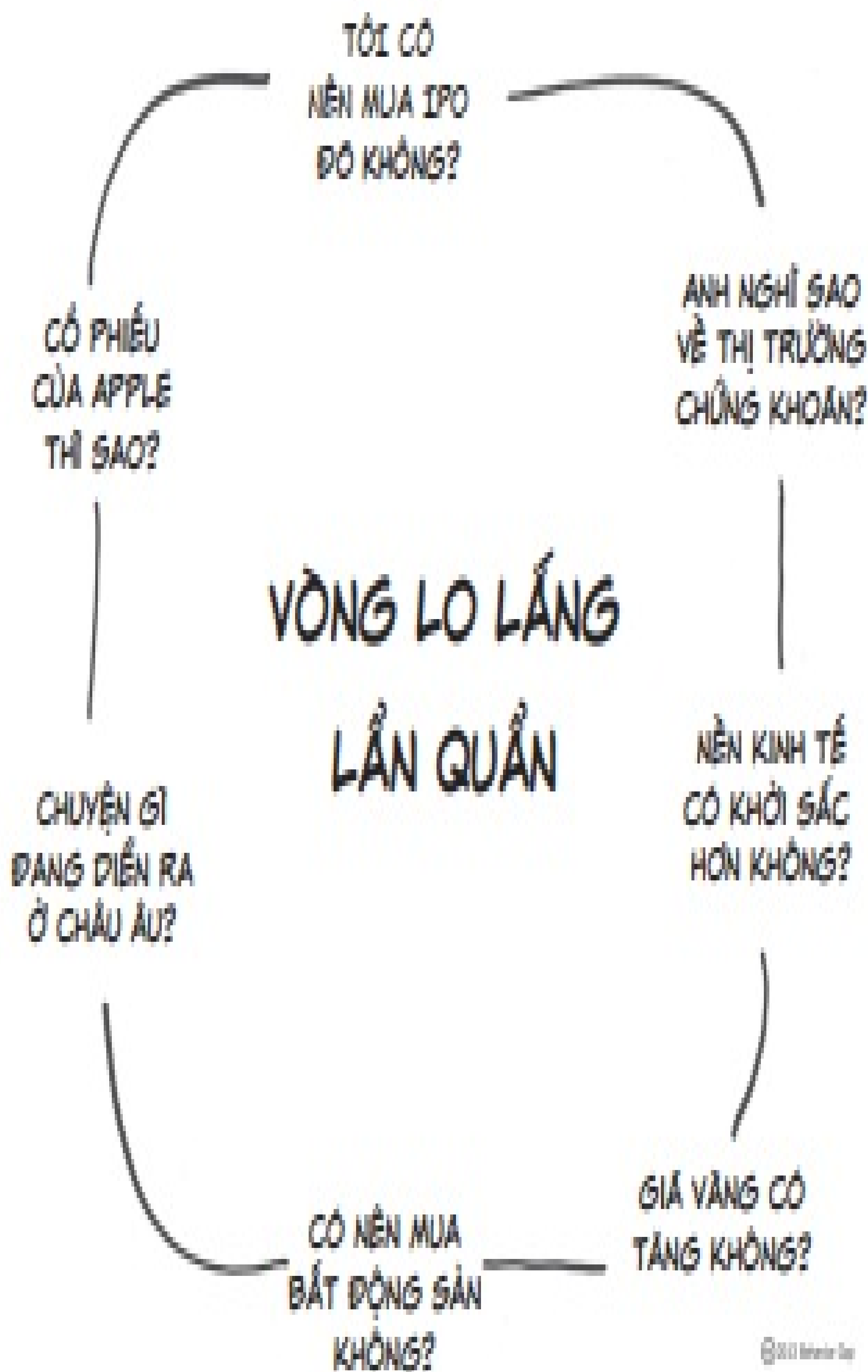
Câu hỏi lớn nhất về tài chính trong tâm trí tất cả chúng ta ngày nay là gì? Theo kinh nghiệm của tôi, chúng ta đều đang tìm kiếm câu trả lời cho cùng một vấn đề: “Tôi nên đặt tiền của mình vào đâu?”.

Dạo gần đây, câu hỏi này trở nên đáng chú ý hơn bởi vì tất cả câu trả lời đều có vẻ không hấp dẫn. Trong thời kỳ lãi suất bị dồn nén, bạn không kiếm được gì khi giữ tiền mặt trong tài khoản tiết kiệm. Nếu mua một trái phiếu chất lượng cao (ví dụ, nếu bạn cho chính phủ Thụy Sĩ hoặc Nhật Bản vay tiền), bạn thậm chí còn bị lỗ! Có một câu nói đùa rằng các khoản đầu tư an toàn theo kiểu truyền thống như thế này hiện đang mang đến “rủi ro không lợi nhuận” thay vì “lợi nhuận không rủi ro”!

Còn cổ phiếu thì sao? Hàng trăm tỷ đô-la từ khắp nơi trên thế giới đã đổ vào thị trường chứng khoán Mỹ, nơi được nhiều người coi là chỗ trú ẩn tương đối an toàn trong một thế giới bấp bênh. Tuy nhiên, điều đó đã tạo ra sự bấp bênh lớn hơn vì giá cổ phiếu Mỹ - và giá trị thực tế của nó - đã tăng vọt trong bảy năm rưỡi qua, làm dấy lên lo ngại rằng thị trường chắc chắn sẽ lao dốc. Ngay cả những người đầu tư hiệu quả trong thị trường giá lên này cũng lo lắng rằng mọi thứ rồi sẽ sụp đổ, rằng không có gì có thể chống đỡ thị trường trừ các ngân hàng trung ương và những chính sách tiền tệ điên rồ của họ!

Vậy bạn nên làm gì? Chuẩn bị cho một cuộc suy thoái thị trường chứng khoán bằng cách bán tháo mọi thứ và lên núi ở ẩn? Đổi hết tài sản ra tiền mặt (chấp

nhận không lợi nhuận) và đợi cho đến khi thị trường giảm mạnh để bạn có thể mua vào với giá thấp hơn? Nhưng bạn có thể chờ bao lâu? Thế còn những linh hồn bất hạnh đã chờ suốt nhiều năm và bỏ lỡ toàn bộ giai đoạn thị trường giá lên thì sao? Hay bạn nên trụ lại trong thị trường, ngồi yên, nhắm mắt và vào tư thế tự bảo vệ như khi chuẩn bị va chạm? Tôi đã nói với bạn rồi: không có phương án nào trong số đó nghe có vẻ hấp dẫn!


TÔI CÓ NÊN MUA IPO ĐÓ KHÔNG?
ANH NGHĨ SAO VỀ THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN?
NỀN KINH TẾ CÓ KHỞI SẮC HƠN KHÔNG?
GIÁ VÀNG CÓ TĂNG KHÔNG?
CÓ NÊN MUA BẤT ĐỘNG SẢN KHÔNG?
CHUYỆN GÌ ĐANG DIỄN RA Ở CHÂU ÂU?
CỔ PHIẾU CỦA APPLE THÌ SAO?
VÒNG LO LẮNG LẨN QUẨN

Như bạn đã biết, con người thường gặp khó khăn khi xử lý chuyện không chắc chắn. Vậy làm thế nào chúng ta có thể đưa ra những quyết định khôn ngoan trong một môi trường nơi mọi thứ đều có vẻ không chắc chắn? Chúng ta có thể làm gì nếu không biết khi nào thị trường sẽ lao dốc - khi "mùa đông chứng khoán" cuối cùng cũng đến?

Tôi có một tin vui dành cho bạn: chúng ta biết khi nào mùa đông sẽ đến. Tại sao? Bởi vì khi nhìn lại thị trường chứng khoán trong hơn một thế kỷ qua, chúng ta phát hiện ra sự thật phi thường này: mùa đông chứng khoán đến với tần suất trung bình mỗi năm một lần.

Một khi bắt đầu nhận ra những quy luật dài hạn như thế này, bạn có thể tận dụng chúng. Không chỉ vậy, nỗi sợ sự không chắc chắn của bạn sẽ tan biến bởi bạn hiểu rằng những khía cạnh quan trọng trong thị trường tài chính đều dễ dự đoán hơn bạn nghĩ.

Vì vậy, chúng tôi sẽ giới thiệu với bạn bảy sự thật về cách thức vận hành của thị trường. Bạn sẽ thấy có một số quy luật lặp đi lặp lại, và bạn sẽ học cách đưa ra quyết định dựa trên sự hiểu biết về các quy luật đó - giống như tổ tiên chúng ta đã học được rằng gieo hạt vào mùa xuân chính là một chiến lược hoàn hảo. Tất nhiên, không có điều gì là hoàn toàn chắc chắn trong nông nghiệp, thị trường tài chính hay cuộc sống của chúng ta! Có những năm mùa đông đến sớm hơn hoặc muộn hơn; có những năm mùa đông rất khắc nghiệt nhưng cũng có những năm khá "dễ thở". Nhưng khi bạn duy trì cách tiếp cận hiệu quả suốt nhiều năm liền, xác suất thành công của bạn sẽ tăng lên đáng kể. Điều làm cho các bậc thầy kiếm tiền khác với đám đông còn lại là khả năng tìm ra chiến lược đầu tư hiệu quả và kiên trì theo đuổi nó, vì thế phần thắng luôn nghiêng về phía họ.

Khi hiểu bảy sự thật không thể phủ nhận mà chúng tôi sắp giải thích dưới đây, bạn sẽ biết các mùa tài chính hoạt động như thế nào. Bạn sẽ biết luật chơi - các

quy tắc tạo nên cuộc chơi tài chính. Sự hiểu biết này sẽ mang lại cho bạn một lợi thế lớn, vì nhiều nhà đầu tư có kinh nghiệm và sành sỏi cũng không biết những sự thật này. Khi được trang bị đầy đủ kiến thức, bạn có thể tham gia cuộc chơi, bám trụ và giành chiến thắng. Trên hết, những sự thật này sẽ giải phóng bạn khỏi mọi nỗi sợ hãi và bất an đang chi phối cuộc sống tài chính của hầu hết mọi người. Đó là lý do chúng tôi gọi chúng là “Những sự thật mang lại tự do tài chính”.

Bên cạnh đó, tôi cần nói với bạn điều này: đầu tư mà không bị tác động bởi nỗi sợ là một năng lực cực kỳ quan trọng. Tại sao? Vì rất nhiều người bị nỗi sợ làm cho tê liệt đến mức không dám đầu tư dù chỉ một chút. Họ sợ thị trường chứng khoán sẽ sụp đổ và cuốn phăng toàn bộ số tiền tiết kiệm mà họ đã vất vả làm ra. Họ sợ cổ phiếu sẽ lao dốc ngay sau khi họ đầu tư vào đó. Họ sợ họ sẽ bị thương vì không biết mình đang làm gì. Nhưng như bạn sẽ sớm nhận ra, những nỗi sợ đó sẽ nhanh chóng biến mất khi bạn hiểu được các quy luật thực tế mà chúng tôi sẽ tiết lộ trong vài trang tiếp theo.

Nhưng trước khi bắt đầu, hãy để tôi giải thích ngắn gọn một số biệt ngữ đầu tư. Khi bất kỳ thị trường nào giảm ít nhất 10% so với mức đỉnh của nó, thị trường đó đang trải qua một lần điều chỉnh giá - một thuật ngữ hết sức trung tính và tạo cảm giác vô cùng bình thản nhưng lại chỉ một trải nghiệm mà hầu hết mọi người đều e ngại không kém gì trải nghiệm nhổ răng khôn! Khi một thị trường giảm ít nhất 20% so với mức đỉnh của nó, người ta gọi đó là thị trường giá xuống.

Chúng tôi sẽ bắt đầu bằng cách chia sẻ một số sự thật đáng kinh ngạc về sự điều chỉnh giá của thị trường. Sau đó, chúng tôi sẽ nói rõ hơn về thị trường giá xuống. Cuối cùng, chúng tôi sẽ lý giải về sự thật quan trọng nhất: mối nguy lớn nhất không phải là sự điều chỉnh giá hay thị trường giá xuống, mà là tình trạng không tham gia vào thị trường.

Sự thật #1: Sự điều chỉnh giá xảy ra trung bình mỗi

năm một lần kể từ năm 1900

Bạn đã bao giờ nghe các chuyên gia tài chính trên kênh CNBC hoặc MSNBC[17] nói về thị trường chứng khoán chưa? Họ thật sự xuất sắc trong việc làm cho thị trường chứng khoán nghe có vẻ vô cùng kịch tính đúng không? Họ thích nói về sự biến động và hỗn loạn, vì nỗi sợ sẽ khiến bạn vào tròng. Họ liên tục phân tích các cuộc khủng hoảng nhỏ mà các "nhà tiên tri" dự đoán là có thể kích hoạt tình trạng hỗn loạn trên thị trường. Cuộc khủng hoảng mà họ đề cập có thể là tình trạng bất ổn ở Trung Đông, sự sụt giảm giá dầu, thực trạng Mỹ bị tụt hạng tín nhiệm vì nợ công, một "bờ vực tài chính"[18], sự bất đồng trong việc duyệt ngân sách, Brexit, sự giảm tốc của nền kinh tế Trung Quốc, hoặc bất cứ điều gì khác mà các chuyên gia tài chính này có thể dùng để thu hút sự quan tâm. Và nhân tiện, nếu bạn không hiểu những "cuộc khủng hoảng" kể trên, đừng lo lắng, vì hầu hết các chuyên gia đó cũng không hiểu gì cả!

[17] Hai kênh truyền hình và truyền thanh lớn ở Mỹ, chuyên đưa tin thời sự chính thống. Trong đó, CNBC là kênh chuyên về tin tài chính và thương mại.

[18] Từ gốc là "fiscal cliff", một kịch bản mà trong đó nguồn thu ngân sách của Mỹ sẽ tăng vọt trong năm 2013 trong khi chi tiêu của Chính phủ Mỹ sẽ giảm bớt trong cùng năm. Vì thế, theo kịch bản này, mức độ thâm hụt ngân sách của Mỹ năm 2013 sẽ giảm còn khoảng một nửa so với năm 2012. Bản chất của việc thâm hụt được cắt giảm này là do tăng thuế và giảm chi tiêu ngân sách. Nếu nước Mỹ không tránh được kịch bản này, tác động của việc tăng thuế và thắt chặt chi tiêu có thể gây ra một cuộc suy thoái nhẹ trong năm 2013 - một kết cục mà các chuyên gia gọi là trạng thái nền kinh tế "rơi xuống vực thẳm".

Tôi không thể trách họ tạo ra thứ kịch tính cường điệu như vậy. Đó là công việc của họ. Nhưng thành thật mà nói, không có điều nào trong số đó thật sự gây cấn như họ nói. Rất nhiều câu chuyện trong số đó đã được thổi phồng lên nhằm thu hút sự chú ý của bạn, để ngăn bạn cầm chiếc điều khiển từ xa lên và bấm chuyển kênh. Vấn đề là tất cả những lời lảm nhảm này, sự kịch tính này, cảm xúc này có thể khiến chúng ta khó suy nghĩ mạch lạc. Khi nghe những "chuyên gia" này nói với giọng nghiêm trọng về khả năng xảy ra một đợt điều chỉnh giá, một sự gãy vỡ hoặc một cuộc khủng hoảng, chúng ta dễ trở nên lo lắng vì mọi thứ nghe như

tận thế đến nơi. Chuyện này có thể có lợi cho nhà đài, nhưng việc mà bạn và tôi không muốn làm nhất là đưa ra quyết định tài chính dựa trên nỗi sợ. Vì vậy, chúng ta phải loại bỏ cảm xúc khỏi cuộc chơi này càng nhiều càng tốt.

Thay vì bị phân tâm bởi những thông tin nhiễu loạn từ các “chuyên gia” này, bạn nên tập trung vào một số sự kiện then chốt thật sự quan trọng. Ví dụ: kể từ năm 1900, năm nào cũng xuất hiện sự điều chỉnh giá trong thị trường chứng khoán. Khi lần đầu tiên nghe điều này, tôi đã vô cùng bối rối. Cứ nghĩ mà xem: nếu năm nay bạn 50 tuổi và nếu bạn sống đến năm 85 tuổi, bạn có thể chứng kiến 35 lần điều chỉnh của thị trường nữa. Nói cách khác, bạn sẽ trải nghiệm số lần điều chỉnh thị trường bằng với số lần sinh nhật của bạn!

Tại sao điều này quan trọng? Bởi vì nó cho bạn thấy những đợt điều chỉnh của thị trường chỉ là một phần trong thông lệ của trò chơi. Thay vì sống trong nỗi sợ về chúng, bạn và tôi phải chấp nhận chúng như những sự kiện diễn ra thường xuyên - như bốn mùa xuân, hạ, thu, đông. Chưa hết! Theo ghi nhận, một đợt điều chỉnh giá bình thường chỉ kéo dài 54 ngày - chưa tới hai tháng! Nói cách khác, hầu hết các giai đoạn điều chỉnh của thị trường đều biến mất trước khi bạn kịp nhận ra. Không đáng sợ lắm đúng không?

Tuy nhiên, khi đang trải qua giai đoạn điều chỉnh của thị trường, bạn có thể thấy mình trở nên dễ dao động và chỉ muốn bán tống bán tháo cổ phiếu vì lo rằng mình sẽ bị thiệt nhiều hơn nếu không bán. Hẳn nhiên, không chỉ có mình bạn nghĩ như vậy. Những cảm xúc lan tỏa theo diện rộng này tạo ra tâm lý khủng hoảng. Nhưng điều quan trọng cần lưu ý là trong hơn 100 năm qua, thị trường chỉ giảm trung bình 13,5% sau một đợt điều chỉnh giá. Nếu tính riêng từ năm 1980 đến cuối năm 2015, mức giảm trung bình là 14,2%.

Có thể bạn cảm thấy không mấy dễ chịu khi tài sản của bạn bị sụt giảm giá trị như vậy - và sự không chắc chắn của hoàn cảnh đó thường khiến nhiều người phạm nhiều sai lầm nghiêm trọng. Nhưng hãy nhớ chỉ cần bạn vững tay chèo, cơn dông trước mắt sẽ sớm qua đi.

Sự thật #2: Có chưa đến 20% đợt điều chỉnh giá tạo ra thị trường giá xuống

Khi thị trường bắt đầu bị xáo trộn mạnh - đặc biệt là khi nó sụt giảm hơn 10% - nhiều người không thể chịu đựng được nỗi bất an và bắt đầu bán tháo vì sợ sự sụt giảm này có thể biến thành vòng xoáy tử thần. Chẳng phải họ chỉ đang hành động hợp lý và thận trọng sao? Thực tế thì không phải vậy. Chưa tới 1/5 các đợt điều chỉnh giá leo thang đến mức tạo thành một thị trường giá xuống. Nói cách khác, 80% các đợt điều chỉnh giá không tạo thành thị trường giá xuống.

Nếu bạn hoảng sợ và chuyển chứng khoán thành tiền mặt trong thời gian thị trường đang điều chỉnh, đó có thể là hành động ngốc nghếch vì có thể thị trường sẽ phục hồi ngay sau đó. Khi bạn hiểu rằng phần lớn các đợt điều chỉnh giá của thị trường không tệ đến mức đó, bạn sẽ dễ giữ được bình tĩnh hơn và chống lại cám dỗ nhấn nút “bán tháo” ngay khi nhìn thấy dấu hiệu đầu tiên của sự hỗn loạn.

Sự thật #3: Không ai có thể liên tục dự đoán chính xác thị trường sẽ tăng hay giảm

Các phương tiện truyền thông thường lan truyền một chuyện hoang đường rằng nếu đủ thông minh, bạn có thể dự đoán các động thái của thị trường và tránh được khi nó suy thoái. Ngành công nghiệp tài chính cũng thuyết phục bạn tin một ảo tưởng tương tự: các nhà kinh tế học và “chuyên gia chiến lược thị trường” từ các ngân hàng đầu tư lớn tự tin dự đoán chỉ số S&P 500 sẽ đứng ở đâu vào cuối năm, như thể họ có quả cầu tiên tri hay khả năng nhìn thấu quá khứ

vị lai vậy!

Những người phụ trách viết bản tin định kỳ cũng hành động như thể họ là nhà tiên tri Nostradamus và cảnh báo bạn về "sự sụp đổ sắp đến" với hy vọng bạn sẽ cảm thấy bức bách phải đăng ký sử dụng dịch vụ của họ để có thể tránh được thảm họa này. Nhiều người trong số họ đưa ra những lời dự đoán đáng sợ y hệt nhau hết năm này qua năm khác cho đến một ngày dự đoán đó trở thành sự thật, việc mà bất kỳ ai cũng làm được. Ngay cả một người đeo chiếc đồng hồ bị hỏng cũng có thể nói giờ chính xác hai lần trong ngày. Sau đó, những nhà tiên tri tự xưng này sử dụng dự đoán "chính xác" đó để tiếp thị bản thân như một chuyên gia xuất sắc trong việc dự đoán thời điểm thị trường. Nếu không đủ khôn ngoan và tỉnh táo, bạn sẽ rất dễ sa vào chiếc bẫy này.

Có thể một số trong những người này thật sự tin vào khả năng tiên đoán biến động thị trường của mình, nhưng đa số những người còn lại chỉ là những con buôn khua môi múa mép. Vì vậy, bạn có thể xem họ là kẻ ngốc hoặc những tên lừa gạt. Bản thân tôi cũng không thể quyết định xem họ là ai! Nhưng tôi sẽ nói với bạn điều này, nếu có lúc nào đó bạn cảm thấy bị thuyết phục bởi những lời của họ, hãy nhớ lại câu nói này của nhà vật lý Niels Bohr: "Dự đoán là một việc cực kỳ khó, đặc biệt là dự đoán về tương lai".

Tôi không biết bạn cảm thấy thế nào về các bà tiên hoặc ông già Noel. Tuy nhiên, khi nói đến tài chính, tốt nhất bạn nên nhìn vào sự thật. Sự thật là không ai có thể liên tục dự đoán chính xác thị trường sẽ lên hay xuống. Thật ảo tưởng khi nghĩ rằng bạn hoặc tôi đã thành công đoán đúng thời điểm thị trường vì đã nhảy vào và thoát ra vào đúng lúc.

Nếu bạn không tin, hãy xem hai trong số những bậc thầy khôn ngoan nhất của giới tài chính nói gì về việc canh thời điểm thị trường và những khó khăn của việc dự đoán biến động thị trường. Jack Bogle, người sáng lập Vanguard, một công ty tài chính đang quản lý khối tài sản trị giá hơn ba ngàn tỷ đô-la, nhận định: "Đúng là thật tuyệt khi có thể bán hết chứng khoán với giá cao và mua vào

với giá thấp, nhưng trong 65 năm trong ngành, không chỉ tôi chưa từng gặp được ai biết cách làm điều đó mà người quen của tôi cũng không biết ai từng làm được như vậy". Còn Warren Buffett thì nói: "Giá trị duy nhất của các nhà dự đoán chứng khoán chính là làm cho mấy ông thầy bói trông có vẻ tốt đẹp hơn".

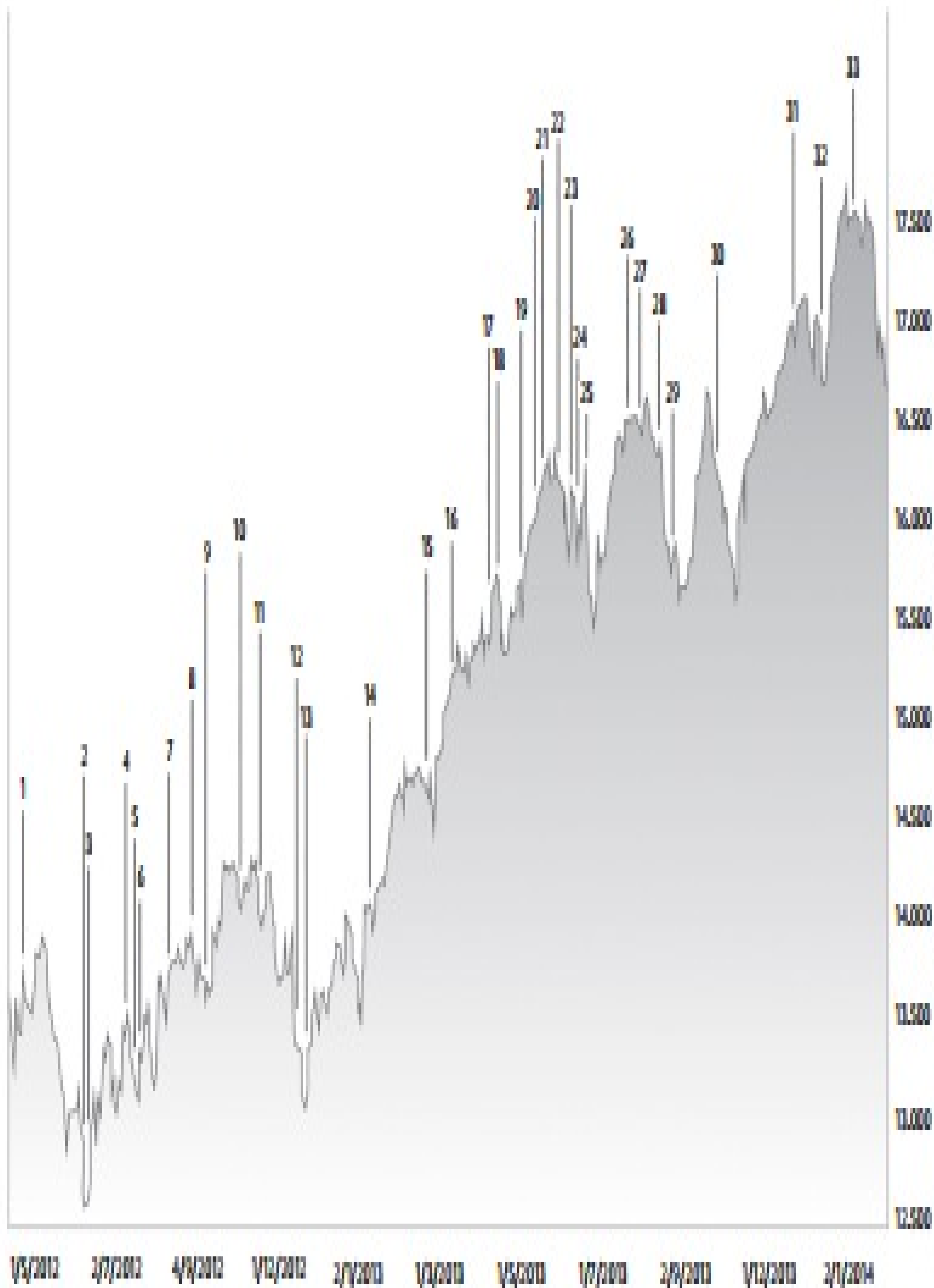
Tuy nhiên, tôi phải thú nhận rằng thật thú vị khi xem các chuyên gia thị trường, nhà bình luận và nhà kinh tế học tự đem bản thân ra làm trò hề bằng cách cố xác định chính xác thời điểm thị trường điều chỉnh. Hãy xem biểu đồ ở trang sau và bạn sẽ hiểu ý tôi. Một trong những ví dụ yêu thích của tôi là câu chuyện về nhà kinh tế học, Tiến sĩ Nouriel Roubini, người đã dự đoán (sai) rằng sẽ có một đợt điều chỉnh thị trường chứng khoán "đáng kể" xảy ra vào năm 2013. Roubini, một trong những nhà dự báo nổi tiếng nhất thời đại của chúng ta, được đặt biệt danh là "Tiến sĩ Thảm Họa" vì đưa ra rất nhiều lời tiên tri về thảm họa tài chính. Ông đã dự đoán chính xác cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008. Thật không may, ông cũng từng cảnh báo về một cuộc suy thoái vào các năm 2004 (sai), 2005 (sai), 2006 (sai) và 2007 (cũng sai).

Theo kinh nghiệm của tôi, những nhà tiên tri thị trường như Roubini rất thông minh, có lý lẽ rành mạch và lập luận của họ thường rất thuyết phục. Nhưng họ làm giàu bằng cách đưa ra những dự đoán khiến bạn sợ chết khiếp - và họ dự đoán sai hết lần này tới lần khác. Đôi khi họ đoán đúng, nhưng nếu nghe theo tất cả những lời cảnh báo đáng sợ của họ thì cuối cùng bạn sẽ ôm chặt cái tráp đựng tiền tiết kiệm cả đời của mình và trốn xuống gầm giường. Và để tôi cho bạn biết một bí mật: lịch sử cho thấy đây không phải là một chiến lược có thể giúp bạn đạt được thành công tài chính lâu dài.

Các dự đoán "trời ơi đất hỡi"

Nếu thích, bạn có thể dành ra ít phút để lướt qua 33 dự đoán sai của các nhà dự báo thị trường chứng khoán tự phong. Mỗi dự đoán dưới đây tương ứng với một ngày trên biểu đồ. Xu hướng chung là các dự đoán đều nói thị trường sẽ đi

xuống trong khi thực tế nó lại đi lên.


17,500
17,000
16,500
16,000
15,500
15,000
14,500
14,000
13,500
13,000
12,500

1. “Thị trường sắp có đợt điều chỉnh”, Bert Dohmen, Dohmen Capital Research Group, 7/3/2012.

2. “Cổ phiếu đang đùa giỡn với sự điều chỉnh của thị trường”, Ben Rooney, CNN Money, 1/6/2012.

3. “Thị trường điều chỉnh 10%: giữ chặt hay bán tháo?”, Matt Krantz, USA Today, 5/6/2012.

4. “Trên thực tế, sự điều chỉnh đáng kể về giá cổ phiếu có thể là động lực khiến nền kinh tế Mỹ bị thu hẹp hoàn toàn vào năm 2013”, Nouriel Roubini, Roubini Global Economics, 20/7/2012.

5. “Chuẩn bị cho sự sụp đổ của thị trường chứng khoán vào năm 2013”, Jonathan Yates, moneymorning.com, 23/6/2012.

6. “Dự đoán năm 2013 của Tiến sĩ Thảm Họa: Roubini cho biết tình trạng hỗn loạn tồi tệ hơn sắp xuất hiện trong nền kinh tế toàn cầu; 5 yếu tố gây ra tình trạng này”, Kukil Bora, International Business Times, 24/7/2012.

7. “Cẩn thận chờ đón một đợt điều chỉnh thị trường - hoặc tệ hơn”, Mark Hulbert, MarketWatch, 8/8/2012.

8. “Chúng ta cần sẵn sàng cho sự điều chỉnh 8-10% trong tháng Chín”, MaryAnn

Bartels, Bank of America-Merrill Lynch, 22/8/2012.

9. “Điều đó đang đến: Một chuyên gia dự đoán đợt bán tháo cổ phiếu lớn sau 10 ngày nữa”, John Melloy, CNBC, 4/9/2012.

10. “Cảnh báo: Một đợt điều chỉnh thị trường đang tới”, Hibah Yousuf, CNN Money, 4/10/2012.

11. “Tôi đi vòng quanh thành phố để nói với các khách hàng của tôi rằng nền kinh tế Mỹ đang trên đà suy thoái”, Michael Belkin, Belkin Limited, 15/10/2012.

12. “Có thể bờ vực tài chính sẽ gây ra sự điều chỉnh giá”, Caroline Valetkevitch và Ryan Vlastelica, Reuters, 9/11/2012.

13. “Tại sao thị trường chứng khoán sắp có đợt điều chỉnh lớn”, Mitchell Clark, Lombardi Financial, 14/11/2012.

14. “Chúng ta sẽ đối mặt với một thị trường sụp đổ nữa trước khi mùa hè tới”, Harry Dent, Dent Research, 8/1/2013.

15. “Điều chỉnh thị trường đã và đang xảy ra”, Rick Newman, U.S. News & World Report, 21/2/2013.

16. “Nền kinh tế chậm chạp có thể báo hiệu đợt điều chỉnh mới”, Maureen

Farrell, CNN Money, 28/2/2013.

17. “Tôi tin rằng có đợt điều chỉnh đang đến”, Byron Wien, Blackstone, 4/4/2013.

18. “Một đợt điều chỉnh bị trì hoãn đã lâu của thị trường có vẻ đang bắt đầu”, Jonathan Castle, Paragon Wealth Strategies, 8/4/2013.

19. “5 dấu hiệu cảnh báo đợt điều chỉnh thị trường sắp tới”, Dawn Bennett, Bennett Group Financial Services, 16/4/2013.

20. “Các dấu hiệu cảnh báo thị trường chứng khoán đang trở nên đáng lo ngại”, Sy Harding, StreetSmartReport.com, 22/4/2013.

21. “Đừng mua - hãy bán các tài sản rủi ro”, Bill Gross, PIMCO, 2/5/2013.

22. “Đây có thể không phải là lúc để chạy trốn rủi ro, nhưng là lúc để bỏ đi”, Mohamed El-Erian, PIMCO, 22/5/2013.

23. “Chúng ta sẽ sớm gặp thị trường điều chỉnh”, Byron Wien, Blackstone, 3/6/2013.

24. “Cuộc thăm dò ngày tận thế: 87% nguy cơ sụp đổ cổ phiếu vào cuối năm nay”, Paul Farrell, MarketWatch, 5/6/2013.

25. “Cổ phiếu giảm: Thị trường đang có xu hướng điều chỉnh lớn”, Adam Shell, USA Today, 15/6/2013.

26. “Đừng đắc thắng - Một đợt điều chỉnh thị trường đang tới”, Sasha Cekerevac, Investment Contrarians, 12/7/2013.

27. “Trong hai tháng, các mô hình dự báo của tôi nói rằng 19/7 sẽ là ngày bắt đầu một đợt bán tháo lớn trên thị trường chứng khoán”, Jeff Saut, raymondjames.com, 18/7/2013.

28. “Dấu hiệu cho thấy một đợt điều chỉnh sắp xảy ra”, John Kimelman, Barron’s, 13/8/2013.

29. “Theo dấu đợt điều chỉnh thị trường: Còn bao lâu nữa? Tệ đến mức nào? Làm sao chuẩn bị?”, Kevin Cook, Zacks.com, 23/8/2013.

30. “Tôi nghĩ khả năng cao là thị trường chứng khoán sẽ sụp đổ”, Henry Blodget, Business Insider, 26/9/2013.

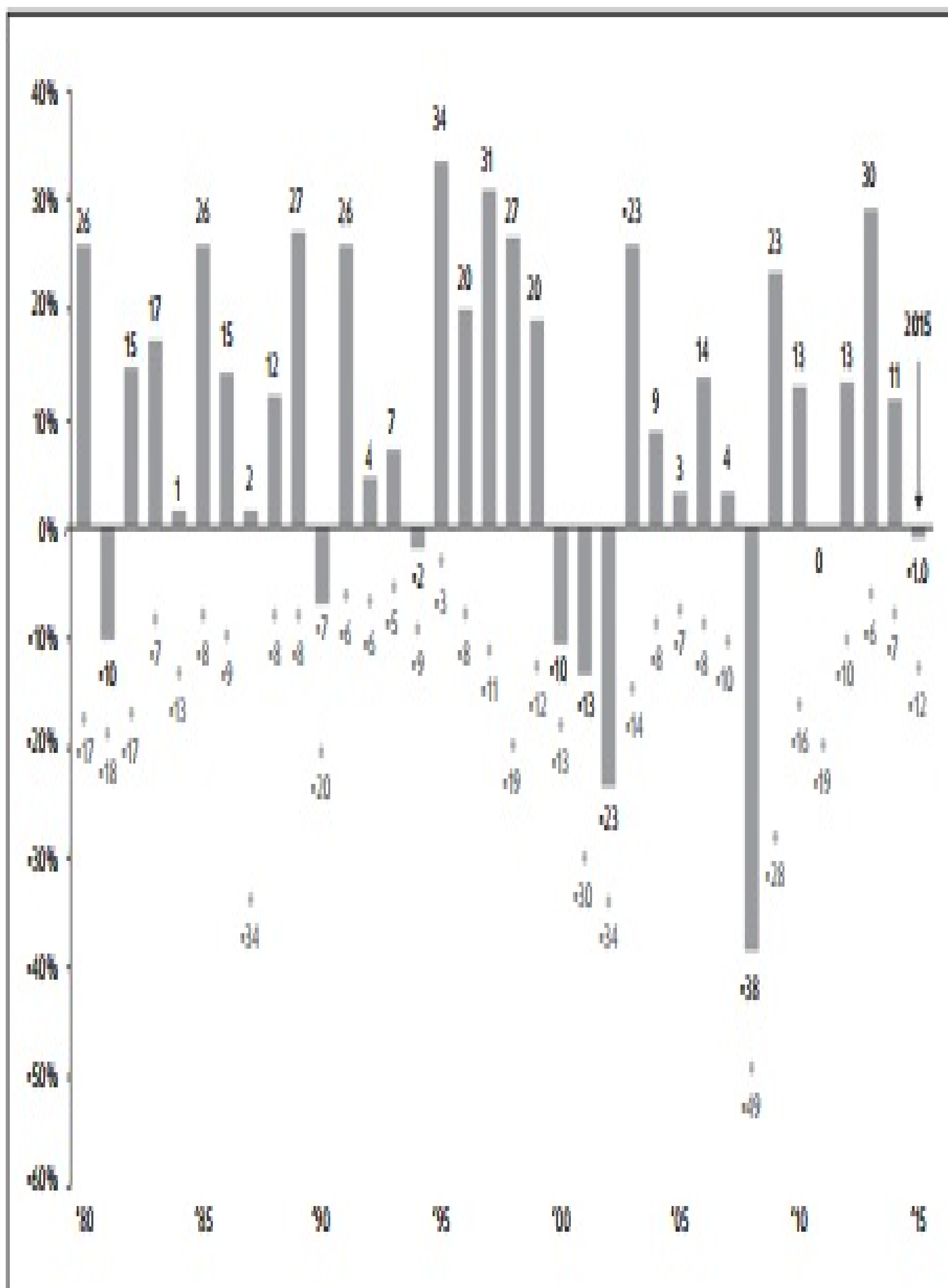
31. “5 lý do cho thấy một đợt điều chỉnh đang đến”, Jeff Reeves, MarketWatch, 18/11/2013.

32. “Đã đến lúc đối mặt với đợt điều chỉnh 20%”, Richard Rescigno, Barron’s, 14/12/2013.

33. “Phó chủ tịch Wien của Blackstone: Thị trường chứng khoán sẵn sàng cho đợt điều chỉnh 10%”, Dan Weil, Moneynews.com, 16/1/2014.

Sự thật #4: Thị trường tăng theo thời gian bất chấp nhiều đợt suy giảm ngắn hạn

Chỉ số S&P 500 có mức giảm trung bình 14,2% một năm kể từ năm 1980 đến cuối năm 2015. Nói cách khác, những đợt thị trường sụt giảm này diễn ra đều đặn trong suốt 36 năm. Một lần nữa, không có gì phải sợ - đây chỉ là chuyện mùa đông xuất hiện vào thời điểm mà nó vẫn thường xuất hiện mỗi năm. Nhưng bạn biết điều gì làm tôi sửng sốt không? Như bạn có thể thấy trong biểu đồ bên dưới, thật ra thị trường đã đạt lợi nhuận dương trong 27 trên tổng số 36 năm đó, tức 75% tổng thời gian!



40%
30%
20%
10%
0%
-10%
-20%
-30%
-40%
-50%
-60%
'80
'85
'90
'95
'00
'05
'10
'15
2015

Những kết thúc tốt đẹp

Mặc dù có mức sụt giảm trung bình 14,2% một năm, thị trường chứng khoán Mỹ vẫn đạt lợi nhuận dương trong 27 trên tổng số 36 năm qua.

Tại sao điều này lại quan trọng đến vậy? Bởi vì nó nhắc nhở chúng ta rằng nhìn chung, thị trường thường tăng nếu xét trong thời gian dài - dù trên chặng đường dài đó có không ít ổ gà. Bạn và tôi đều biết thế giới gặp khá nhiều vấn đề trong 36 năm đó, bao gồm hai cuộc chiến tranh Vùng Vịnh, vụ khủng bố 11/9, các xung đột ở Iraq và Afghanistan và cuộc khủng hoảng tài chính tồi tệ nhất kể từ cuộc Đại suy thoái. Mặc dù vậy, ngoại trừ 9 năm có các biến cố đó, cuối cùng thì thị trường đều đi lên trong tất cả khoảng thời gian còn lại.

Điều này có ý nghĩa gì trong thực tiễn? Nó có nghĩa là bạn và tôi nên nhớ rằng khi xét theo chặng đường dài, kết quả sau cùng thường tốt đẹp ngay cả khi những tin tức ngắn hạn cực kỳ ảm đạm và thị trường đang bị dập tả tơi. Chúng ta không cần sa lầy vào lý thuyết kinh tế ở đây, nhưng cần lưu ý rằng thị trường chứng khoán Mỹ thường tăng theo thời gian vì nền kinh tế phát triển khi các công ty Mỹ kinh doanh có lợi nhuận hơn, người lao động Mỹ làm việc có hiệu quả và năng suất hơn, dân số tăng lên và khi các công nghệ mới ra đời thúc đẩy sự đổi mới.

Tôi không nói rằng mọi công ty - hay mọi cổ phiếu riêng lẻ - đều sẽ kiếm được lợi nhuận theo thời gian. Như bạn và tôi đều biết, thương trường như chiến trường! Một số công ty sẽ sụp đổ, một số cổ phiếu sẽ giảm xuống bằng 0. Nhưng một lợi thế lớn của việc sở hữu một quỹ chỉ số theo dõi hàng loạt cổ phiếu như S&P 500 là các công ty yếu hơn sẽ bị loại bỏ và thay thế bằng các công ty mạnh hơn. Đó chính là cuộc chiến sinh tồn! Điều tuyệt vời là bạn sẽ được hưởng lợi từ những lần “nâng cấp” về mặt chất lượng này của các công ty trong quỹ chỉ số.

Bằng cách nào? đơn giản thôi, trong vai trò là một cổ đông của một quỹ chỉ số, bạn sở hữu một phần dòng tiền tương lai của các công ty trong quỹ chỉ số đó. Điều này có nghĩa là nền kinh tế Mỹ đang kiếm tiền cho bạn ngay cả khi bạn đang ngủ!

Nhưng nếu tương lai nền kinh tế Mỹ trở nên u ám thì sao? Đó là một câu hỏi hợp tình hợp lý. Tất cả chúng ta đều biết có những thử thách lớn cho nền kinh tế Mỹ, chẳng hạn như mối đe dọa khủng bố, tình trạng ấm lên toàn cầu hoặc các nghĩa vụ an sinh xã hội. Mặc dù vậy, đây là một nền kinh tế cực kỳ năng động và bền bỉ với những xu hướng mạnh mẽ giúp tạo đà tăng trưởng cho chính nó trong tương lai. Trong báo cáo thường niên năm 2015 của mình, Warren Buffett đã dành một phần nội dung lớn cho chủ đề này, lý giải làm thế nào sự gia tăng dân số và giá trị gia tăng từ năng suất lao động phi thường tạo ra sự gia tăng đáng kể về tài sản cho thế hệ người Mỹ tiếp theo. Ông viết: “Xu hướng mạnh mẽ này chắc chắn sẽ tiếp tục: phép màu kinh tế Mỹ vẫn tồn tại và tốt đẹp. Trong suốt 240 năm qua, thật sai lầm nếu không tin tưởng nền kinh tế Mỹ, và hiện tại chúng ta cũng không có lý do gì để nghi ngờ nền kinh tế này”.

Sự thật #5: Theo ghi nhận, thị trường giá xuống xảy ra mỗi 3-5 năm một lần

Tôi hy vọng bạn bắt đầu hiểu tại sao bạn nên trở thành một nhà đầu tư dài hạn chứ không phải chỉ là một người giao dịch ngắn hạn. Tôi cũng hy vọng giờ đây bạn đã hiểu mình không cần phải sống trong nỗi sợ hãi khi thị trường điều chỉnh giá. Hãy để tôi tóm tắt lại một chút: bây giờ bạn đã biết những đợt điều chỉnh của thị trường diễn ra thường xuyên, không ai có thể đoán được thời điểm chúng xảy ra, bạn cũng biết thị trường thường phục hồi nhanh chóng và tiếp tục quỹ đạo đi lên. Lúc này, nỗi sợ của bạn hẳn đã trở thành sức mạnh. Hãy tin tôi, những sự thật này ập đến với tôi như một sự khai sáng: một khi tôi đã hiểu được chúng, mọi nỗi lo lắng của tôi về sự điều chỉnh của thị trường đều tan biến. Đây là bằng chứng thực tế cho thấy con rắn tôi sợ chỉ là một sợi dây thừng vô hại!

Nhưng thị trường giá xuống thì sao? Chúng ta không nên khiếp sợ các thị trường giá xuống hay sao? Trên thực tế, câu trả lời là không. Một lần nữa, chúng ta cần hiểu một vài dữ kiện quan trọng để có thể hành động trên kiến thức chứ không phải cảm xúc.

Đầu tiên, bạn cần biết là đã có 34 thị trường giá xuống xuất hiện trong 115 năm từ 1900 đến 2015. Nói cách khác, trung bình, thị trường giá xuống diễn ra gần 3 năm một lần. Gần nay hơn, thị trường giá xuống xuất hiện thưa hơn một chút: trong 70 năm kể từ năm 1946, chỉ có 14 thị trường giá xuống. Đó là tần suất 5 năm một lần. Như vậy, tùy vào việc chúng ta bắt đầu tính từ mốc thời gian nào, các thị trường giá xuống trong quá khứ thường xảy ra mỗi 3 hoặc 5 năm một lần. Với tốc độ đó, nếu bạn 50 tuổi, khả năng cao là bạn sẽ còn trải qua tám hoặc mười lần thị trường giá xuống khác nữa!

Bạn và tôi đều biết tương lai không phải là một bản sao chính xác của quá khứ. Tuy nhiên, tìm hiểu những gì đã xảy ra trong quá khứ để hiểu hơn về các sự kiện lặp đi lặp lại này vẫn là việc vô cùng hữu ích, như câu nói: “Lịch sử không lặp lại, nhưng nhịp điệu của lịch sử thì có”. Vậy chúng ta học được gì từ hơn một thế kỷ lịch sử tài chính? Chúng ta học được rằng thị trường giá xuống có khả năng diễn ra vài năm một lần, bất kể chúng ta muốn hay không. Như tôi đã nói trước đây, mùa đông đang đến. Vì vậy, tốt hơn hết chúng ta nên làm quen và chuẩn bị sẵn sàng cho mùa đông đó.

Mọi thứ sẽ tồi tệ đến mức nào khi thị trường thật sự sụp đổ? Lịch sử cho thấy, chỉ số S&P 500 đã giảm trung bình 33% trong thị trường giá xuống. Trong hơn 1/3 thị trường giá xuống, chỉ số giảm hơn 40%. Tôi sẽ không “bọc đường” sự thật này. Nếu bạn hoảng loạn bán tháo mọi thứ để rồi thua lỗ hơn 40%, bạn sẽ thật sự cảm thấy như thể mình đang bị tấn công. Ngay cả khi có hiểu biết và đủ can đảm để không bán tháo cổ phiếu, có thể bạn vẫn sẽ cảm thấy thị trường giá xuống là một trải nghiệm đầy căng thẳng.

Ngay cả một “chiến mã” già đời như Jack Bogle bạn tôi cũng thừa nhận rằng

không dễ vượt qua thị trường giá xuống. Anh chia sẻ: “Tôi cảm thấy như thế nào khi thị trường giảm 50% à? Thành thật mà nói, tôi cảm thấy đau khổ, đau đến thắt ruột. Vậy tôi phải làm gì? Tôi lấy ra một vài quyển sách mà tôi đã viết về cách ‘trụ lại thị trường’ và đọc lại!”.

Đáng buồn thay, nhiều chuyên gia tư vấn đã trở thành nạn nhân của nỗi sợ tương tự và tìm chỗ trốn cho qua những giai đoạn hỗn loạn này. Peter Mallouk nói với tôi rằng sự giao tiếp không gián đoạn giữa những cơn bão như thế này là điều làm nên sự khác biệt của Creative Planning. Công ty của anh ấy như ngọn hải đăng liên tục phát đi thông điệp “Hãy giữ đúng lộ trình!”.

Đây là điều bạn cần biết: thị trường giá xuống không kéo dài mãi. Nếu bạn nhìn vào bảng biểu đồ dưới đây, bạn sẽ thấy chuyện gì đã xảy ra trong 14 thị trường giá xuống ở Mỹ trong 70 năm qua. Các thị trường này có độ dài khác nhau, từ một tháng rưỡi (45 ngày) đến gần hai năm (694 ngày). Trung bình, chúng xảy ra trong khoảng một năm.

Thị trường giá xuống của Mỹ		
Năm	Số ngày diễn ra	Mức giảm trong S&P 500
1946 - 1947	353	-23,2%
1956 - 1957	564	-19,4%
1961 - 1962	195	-27,1%
1966	240	-25,2%
1968 - 1970	543	-35,9%
1973 - 1974	694	-45,1%
1976 - 1978	525	-26,9%
1981 - 1982	472	-24,1%
1987	101	-33,5%
1990	87	-21,2%
1998	45	-19,3%
2000 - 2001	546	-36,8%
2002	200	-32,0%
2007 - 2009	515	-57,6%

Khi đang ở giữa giai đoạn thị trường giá xuống, bạn sẽ thấy phần lớn những người xung quanh trở nên bi quan. Họ bắt đầu tin rằng thị trường sẽ không bao giờ tăng lên lại, rằng họ sẽ thua lỗ nặng nề hơn, rằng mùa đông sẽ không bao giờ dứt. Nhưng hãy nhớ: mùa đông sẽ qua! Mùa xuân sẽ luôn đến.

Các nhà đầu tư thành công nhất tận dụng toàn bộ nỗi sợ và sự u ám đó, sử dụng những giai đoạn hỗn loạn để đầu tư nhiều tiền hơn với giá hời. Ngài John Templeton, một trong những nhà đầu tư vĩ đại nhất của thế kỷ trước, đã nói rất nhiều về vấn đề này với tôi trong vài cuộc phỏng vấn mà tôi đã thực hiện với ông ấy trước khi ông ấy qua đời vào năm 2008. Templeton, người đã làm giàu từ việc mua cổ phiếu giá rẻ giữa Chiến tranh Thế giới thứ hai đã giải thích: "Cơ hội đầu tư tốt nhất đến từ những lần thị trường làm người ta bi quan nhất".

Sự thật #6: Thị trường giá xuống trở thành thị trường giá lên và kẻ bi quan trở thành người lạc quan

Bạn có nhớ thế giới dường như mong manh dễ vỡ như thế nào vào năm 2008 khi các ngân hàng sụp đổ và thị trường chứng khoán thế giới rơi tự do không? Khi tưởng tượng ra viễn cảnh đó, bạn có thấy nó tăm tối và nguy hiểm không? Hay bạn cảm thấy thời gian vui vẻ đã đến gần và bữa tiệc sắp bắt đầu?

Từ xuống đến lên	
Đáy thị trường giá xuống	12 tháng tiếp theo (S&P 500)
13/6/1949	42,07%
22/10/1957	31,02%
26/6/1962	32,66%
26/5/1970	43,73%
3/10/1974	37,96%
12/8/1982	59,40%
4/12/1987	22,40%
21/9/2001	33,73%
23/7/2002	17,94%
9/3/2009	69,49%

Như bạn có thể thấy trong bảng thông tin bên trên, thị trường chứng khoán cuối cùng đã chạm đáy vào ngày 9 tháng Ba năm 2009. Bạn có biết chuyện gì xảy ra sau đó không? Chỉ số S&P 500 tăng 69,5% trong 12 tháng tiếp theo. Thật là một cú lội ngược dòng ngoạn mục! Mới phút trước, thị trường đang chao đảo. Ngay phút sau đó, chúng ta bắt đầu thấy một trong những thị trường giá lên chấn động nhất lịch sử xuất hiện! Khi tôi viết những điều này vào cuối năm 2016, chỉ số S&P 500 đã tăng đáng kinh ngạc lên 266% kể từ mức thấp nhất vào tháng Ba năm 2009.

Bạn có thể nghĩ rằng đây là một sự kiện kỳ lạ. Nhưng như bạn có thể thấy trong bảng thông tin trên, tình trạng thị trường giá xuống đột ngột nhường chỗ cho thị trường giá lên đã lặp đi lặp lại ở Mỹ trong 75 năm qua.

Bây giờ bạn đã hiểu tại sao Warren Buffett nói ông ấy thích trở nên tham lam khi người khác đang sợ hãi chưa? Ông ấy biết tâm trạng sợ hãi và chán nản có thể chuyển sang lạc quan cao độ một cách nhanh chóng như thế nào. Trên thực tế, khi thị trường quá ảm đạm, các nhà đầu tư siêu hạng như Buffett có khuynh hướng xem đó là một dấu hiệu tích cực cho thấy những giai đoạn tốt đẹp hơn đang ở phía trước.

Bạn sẽ thấy quy luật tương tự khi nói đến niềm tin của người tiêu dùng, một thước đo mức độ lạc quan hay bi quan của họ về tương lai. Trong thời kỳ thị trường giá xuống, các nhà bình luận thường nhận xét rằng người tiêu dùng cắt giảm chi tiêu vì quá lo lắng cho tương lai. Đó là một vòng lẩn quẩn: người tiêu dùng chi tiêu ít hơn, vì vậy các công ty kiếm được ít tiền hơn. Và nếu các công ty kiếm được ít hơn, chẳng phải điều đó có nghĩa là thị trường chứng khoán sẽ không thể phục hồi hay sao? Có thể bạn nghĩ như vậy. Nhưng những giai đoạn tình hình tiêu dùng ảm đạm này thường là thời điểm lý tưởng để đầu tư. Hãy nhìn vào bảng “Ai cần tự tin?” và bạn sẽ thấy một loạt thị trường giá lên đã bắt đầu xuất hiện trong khi niềm tin của người tiêu dùng ở mức rất thấp.

Ai cần tự tin?	
Mức độ tự tin của người tiêu dùng <60%	12 tháng tiếp theo (S&P 500)
1974	+37%
1980	+32%
1990	+30%
2008	+60%
2011	+15%

Tại sao? Bởi vì thị trường chứng khoán không nhìn vào ngày hôm nay. Thị trường chứng khoán luôn hướng đến ngày mai. Điều quan trọng nhất không phải là nền kinh tế đang ở đâu mà là nó đang hướng tới đâu. Và khi mọi thứ tưởng chừng như thật kinh khủng thì con lắc lại từ từ đảo chiều. Trên thực tế, mọi thị trường giá xuống trong lịch sử Mỹ đều được nối tiếp bởi một thị trường giá lên, không có ngoại lệ!

Khả năng phục hồi đáng kinh ngạc này giúp các nhà đầu tư dài hạn tại Mỹ "dễ thở" hơn một chút vì những giai đoạn tồi tệ rồi sẽ qua và những giai đoạn tốt đẹp sẽ đến. Nhưng còn những quốc gia khác thì sao? Họ có chứng kiến quy luật thị trường xuống rồi sẽ lên hay chưa?

Nhìn chung thì câu trả lời là có. Tuy nhiên, Nhật Bản đã có một trải nghiệm gian nan hơn nhiều. Bạn có nhớ những năm 1980 khi các công ty Nhật dường như sắp thống trị thế giới không? Chỉ số chứng khoán Nikkei 225 của Nhật Bản đã tăng gấp sáu lần trong những năm lạc quan đó và đạt mức cao nhất là 38.957 điểm vào năm 1989. Sau đó, thị trường chứng khoán Nhật vỡ vụn. Đến tháng Ba năm 2009, chỉ số Nikkei giảm xuống mức thấp nhất là 7.055 điểm, tương đương lỗ 82% trong 20 năm! Tuy nhiên, trong những năm gần đây, Nikkei đã có sự trở lại mạnh mẽ, phục hồi đến mức 17.079 điểm. Mặc dù vậy, sau gần ba thập niên, thị trường chứng khoán Nhật Bản vẫn đang ở dưới mức đỉnh.

Như chúng ta sẽ thảo luận ở phần sau, bạn có thể tự bảo vệ bản thân trước thảm họa này bằng cách xây dựng một danh mục đầu tư đa dạng trên phạm vi toàn cầu cũng như đa dạng các loại tài sản khác nhau.

"Thị trường chứng khoán là công cụ để chuyển tiền của những người thiếu kiên nhẫn sang túi của những

người kiên nhẫn.”

- *WARREN BUFFETT, nhà đầu tư thành công nhất thế giới*

Bạn đã bao giờ nghe thấy các bản tin đề cập tới chuyện thị trường chứng khoán vừa đạt mức cao nhất mọi thời đại không? Có thể khi đó bạn có cảm giác nhộn nhạo rằng có lẽ chúng ta đang bay quá gần mặt trời, rằng trọng lực sắp thực hiện nhiệm vụ của nó và kéo chúng ta về lại mặt đất, rằng thị trường chắc chắn sẽ rơi chạm đáy.

Khi tôi viết những dòng này, S&P 500 chỉ thấp hơn mức cao nhất mọi thời đại một vài điểm. Trong những tuần gần đây, chỉ số S&P 500 đã nhiều lần lập đỉnh mới. Như bạn đã biết, thị trường giá lên này đã kéo dài hơn bảy năm qua. Vì vậy, có lẽ cả bạn và tôi đều nghĩ tới khả năng chúng ta không tránh khỏi một cú rơi. Khi cổ phiếu đã tăng vọt trong nhiều năm, đúng là chúng ta không thể cứ đón nhận mà không lo nghĩ gì. Nếu chúng ta có thể rút ra bài học kinh nghiệm gì từ trường hợp của Nhật Bản thì đó là khi giá cổ phiếu tăng vọt, con người chúng ta có khuynh hướng bị cuốn theo hoàn cảnh và mất khả năng nhìn thấy nguy cơ.

Tuy nhiên, khi một thị trường gần đạt mức cao nhất mọi thời đại, điều đó không nhất thiết đồng nghĩa với việc có rắc rối đang chực chờ phía trước. Như chúng tôi đã đề cập, nhìn chung thị trường Mỹ có khuynh hướng đi lên. Trong dài hạn, thị trường đi lên vì nền kinh tế tiếp tục phát triển. Trên thực tế, thị trường Mỹ đạt mức cao nhất mọi thời đại vào khoảng 5% tổng số ngày giao dịch. Trung bình, tỷ lệ đó tương đương mỗi tháng một lần.

Do lạm phát, giá của gần như mọi thứ đều ở mức cao nhất mọi thời đại. Nếu không tin, bạn hãy kiểm tra giá của ổ bánh mì bạn thường ăn, giá ly cà phê bạn hay uống, thanh kẹo, con gà quay hoặc giá chiếc xe mới của bạn. Có khả năng

tất cả chúng đều đang có giá cao nhất mọi thời đại.

Sự thật #7: Mối nguy lớn nhất là không tham gia vào thị trường

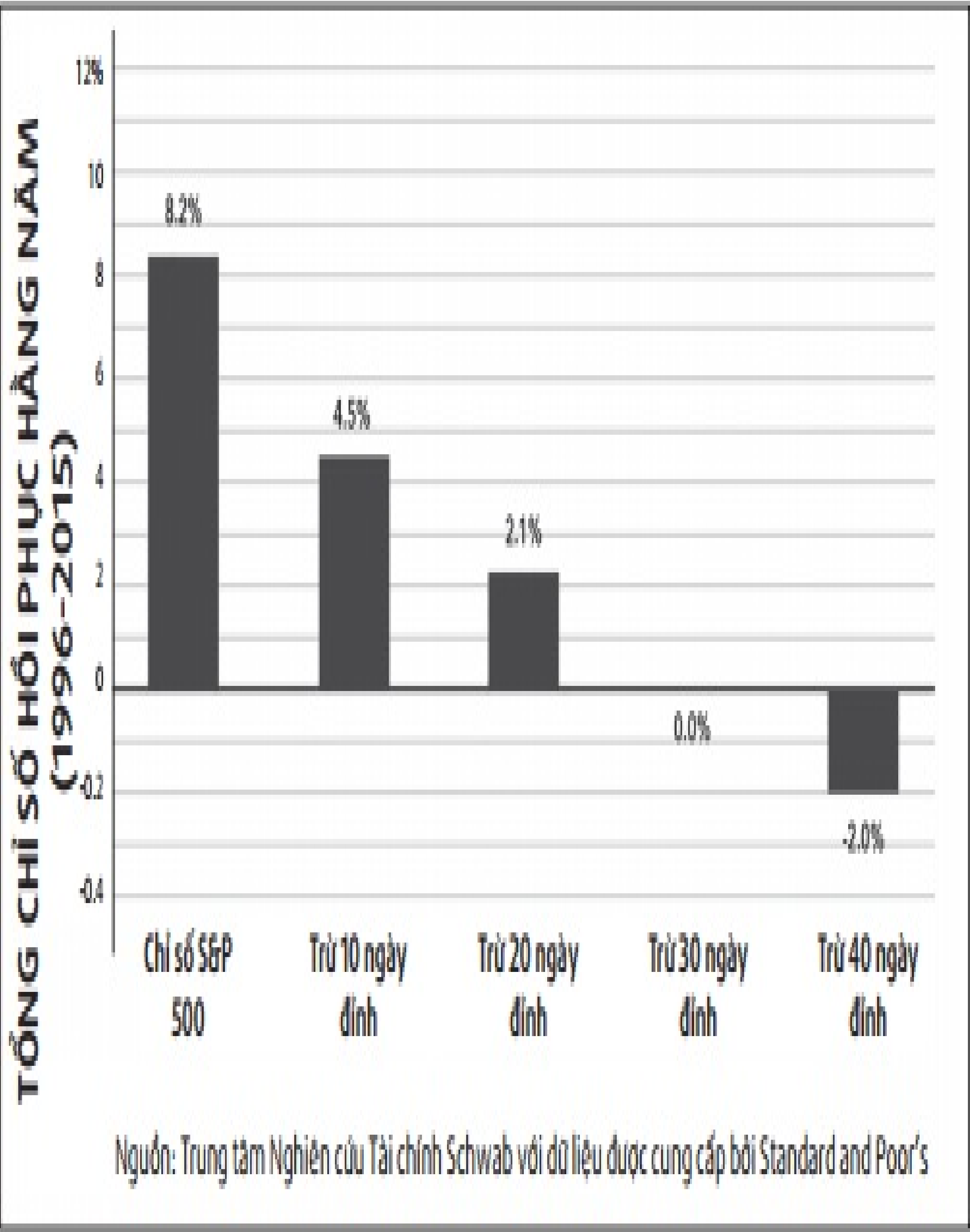
Tôi hy vọng đến lúc này bạn đã đồng ý với tôi rằng chúng ta không thể nào canh đúng thời điểm để tham gia hoặc rút khỏi thị trường. Thật quá khó cho những người bình thường như bạn và tôi có thể dự đoán được các chuyển động của thị trường. Như Jack Bogle từng chia sẻ: "Đơn giản là không có hồi chuông nào báo hiệu cho các nhà đầu tư thời điểm tham gia hoặc rút khỏi thị trường chứng khoán". Mặc dù vậy, khi thị trường dao động gần mức cao nhất mọi thời đại, bạn có thể bị cám dỗ chơi theo lối an toàn bằng cách ôm khư khư tiền mặt đứng ngoài cuộc chơi chờ đến khi giá cổ phiếu giảm mới mua vào.

Vấn đề là đứng ngoài cuộc chơi dù chỉ trong một khoảng thời gian ngắn cũng có thể là sai lầm đắt giá nhất đời bạn. Tôi biết điều này nghe có vẻ không hợp lý, nhưng như bạn có thể thấy trong biểu đồ bên dưới, lợi nhuận của bạn bị ảnh hưởng nghiêm trọng khi bạn bỏ lỡ dù chỉ một vài ngày giao dịch tốt nhất của thị trường.

"Bạn bỏ lỡ 100% cơ hội ghi điểm từ những cú đánh mà bạn không thực hiện."

- *WAYNE GRETZKY, cầu thủ khúc côn cầu được vinh danh*

Từ năm 1996 đến năm 2015, S&P 500 cho lợi nhuận trung bình 8,2% một năm. Nhưng nếu bạn bỏ lỡ 10 ngày giao dịch đạt đỉnh trong 20 năm đó, lợi nhuận của bạn sẽ giảm xuống chỉ còn 4,5% một năm. Bạn tin được không? Lợi nhuận của bạn bị giảm gần một nửa chỉ vì bạn bỏ lỡ 10 ngày giao dịch tốt nhất trong 20 năm!


TỔNG CHỈ SỐ HỒI PHỤC HẰNG NĂM (1996-2015)
12%
10
8
6
4
2
0
-0.2
-0.4
8.2%
4.5%
2.1%
0.0%
-2.0%
Chỉ số S&P 500
Trừ 10 ngày đỉnh
Trừ 20 ngày đỉnh
Trừ 30 ngày đỉnh
Trừ 40 ngày đỉnh
Nguồn: Trung tâm Nghiên cứu Tài chính Schwab với dữ liệu được cung cấp bởi Standard and Poor's

Chuyện này còn có thể tồi tệ hơn! Nếu bạn bỏ lỡ 20 ngày giao dịch đạt đỉnh, lợi nhuận của bạn sẽ giảm từ 8,2% một năm xuống còn 2,1%. Và nếu bạn bỏ lỡ 30 ngày? Lợi nhuận của bạn bốc hơi, toàn bộ về 0!

Bên cạnh đó, một nghiên cứu của JPMorgan phát hiện 6 trong số 10 ngày mua vào tốt nhất trên thị trường trong 20 năm qua diễn ra trong vòng hai tuần lễ của 10 ngày đen tối nhất. Bài học ở đây là nếu hoảng loạn và bán cổ phiếu sai thời điểm, bạn sẽ bỏ lỡ những ngày tuyệt vời sau đó, quãng thời gian mà các nhà đầu tư kiên nhẫn kiếm được gần như toàn bộ lợi nhuận của họ trong năm. Nói cách khác, sự hỗn loạn của thị trường không phải là điều đáng sợ. Đó là cơ hội lớn nhất để bạn thực hiện bước nhảy vọt đến tự do tài chính. Bạn không thể giành chiến thắng nếu cứ ngồi lì trên băng ghế dự bị. Bạn phải tham gia vào cuộc chơi. Nỗi sợ không bao giờ được tưởng thưởng, nhưng sự dũng cảm thì có phần thưởng của nó.

Thông điệp ở đây rất rõ ràng: hiểm họa lớn nhất đối với sức khỏe tài chính[19] của bạn không phải là sự sụp đổ của thị trường mà là việc bạn không tham gia vào thị trường. Trên thực tế, một trong những nguyên tắc cơ bản nhất để đạt được thành công tài chính lâu dài là bạn cần phải tham gia vào thị trường và trụ lại trong đó để có thể thu được tất cả lợi nhuận mà nó mang lại. Jack Bogle đã diễn đạt điều này một cách hoàn hảo: “Đừng làm gì cả - cứ ở yên đó!”.

[19] Một thuật ngữ mô tả tình trạng của các vấn đề tiền tệ cá nhân của một người hoặc một tổ chức. Sức khỏe tài chính đề cập tới nhiều khía cạnh, bao gồm số tiền tiết kiệm bạn có, số tiền bạn dành cho hưu trí và mức thu nhập bạn đang chi tiêu cho các chi phí cố định hoặc linh hoạt.

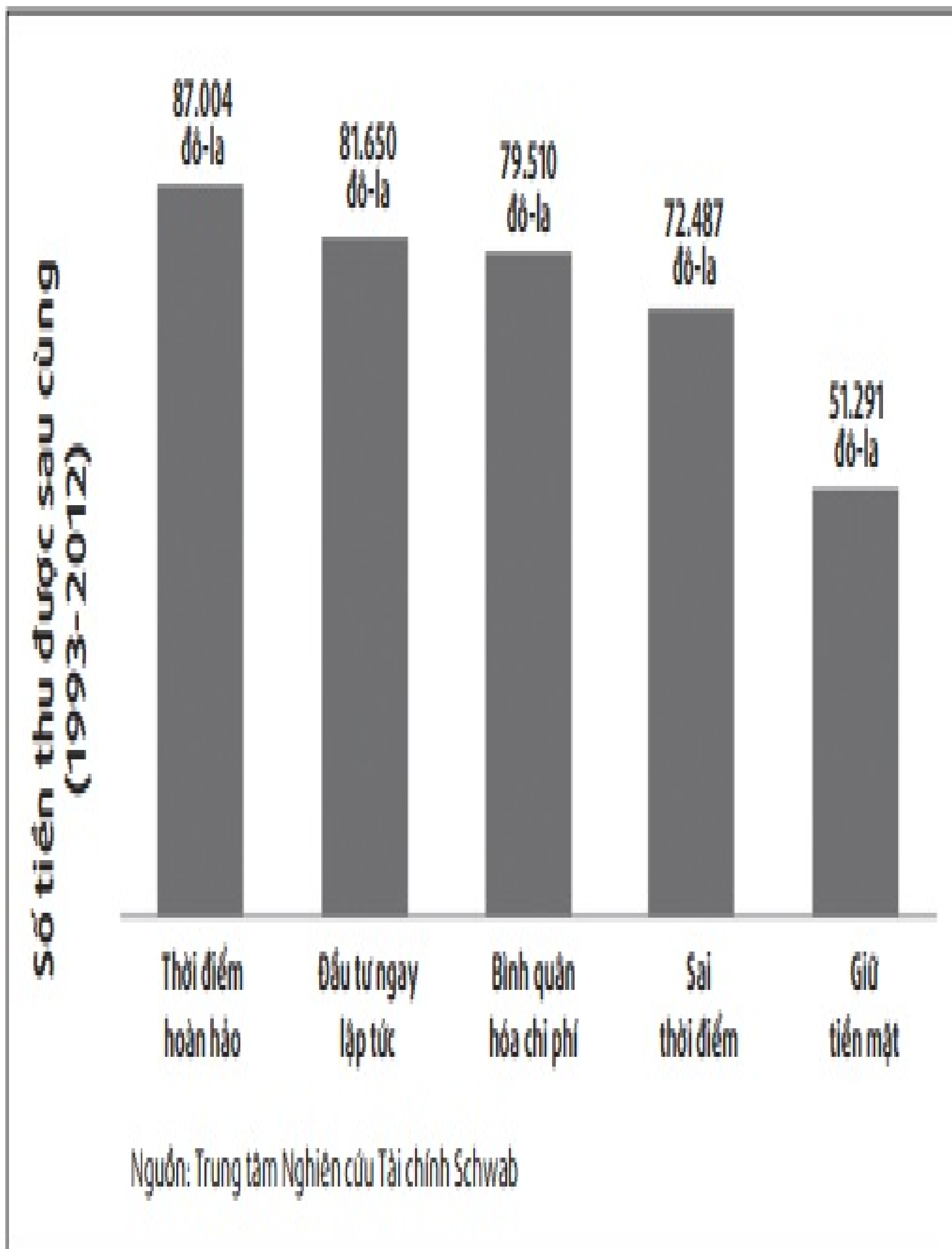
“Địa ngục là sự thật được nhìn thấy quá muộn màng.”

- THOMAS HOBBES, triết gia người Anh thế kỷ 17

Nhưng nếu bạn tham gia vào thị trường không đúng thời điểm thì sao? Chuyện gì sẽ xảy ra nếu bạn không may mắn và bị vùi dập ngay lập tức bởi một đợt điều chỉnh hay sự sụp đổ của thị trường? Như bạn có thể thấy trong biểu đồ ở trang sau, Trung tâm Nghiên cứu Tài chính Schwab đã tìm hiểu tác động của thời điểm tham gia thị trường đối với lợi nhuận của năm nhà đầu tư giả định, những người có 2.000 đô-la tiền mặt để đầu tư mỗi năm một lần trong 20 năm, bắt đầu từ năm 1993.

Người thành công nhất trong số năm nhà đầu tư này - chúng ta hãy gọi cô ấy là Quý cô Hoàn Hảo - đã đầu tư vào ngày tốt nhất mỗi năm: chính là ngày thị trường chạm mức thấp trong năm. Nhà đầu tư giả tưởng này, người đã xác định thời điểm một cách hoàn hảo trong suốt 20 năm đầu tư, đã thu về tổng cộng 87.004 đô-la. Nhà đầu tư xác định thời điểm tham gia tệ nhất - chúng ta hãy gọi anh ta là Quý ông Đen Đủi - đã đầu tư toàn bộ tiền của mình vào ngày tồi tệ nhất mỗi năm: ngày thị trường đạt mức cao nhất trong năm. Kết quả? Anh ta nhận được 72.487 đô-la sau 20 năm.

Điều đáng chú ý là ngay cả sau 20 năm xui xẻo như vậy, Quý ông Đen Đủi vẫn kiếm được một khoản lợi nhuận đáng kể. Bài học ở đây là gì? Nếu bạn trụ lại thị trường đủ lâu, lãi kép sẽ phát huy tác dụng kỳ diệu của nó và cuối cùng bạn sẽ có trong tay một khoản lợi nhuận tốt - ngay cả khi bạn hoàn toàn không may trong việc chọn thời điểm thị trường. Và bạn cũng cần biết điều này: nhà đầu tư hoạt động kém hiệu quả nhất không phải là quý ông kém may mắn kia, mà là người đã chọn ngồi lại trên băng ghế dự bị, người đã giữ khư khư giữ tiền mặt - cuối cùng anh ta chỉ kiếm được 51.291 đô-la.


Số tiền thu được sau cùng (1993-2012)
87.004 đô-la
81.650 đô-la
79.510 đô-la
72.487 đô-la
51.291 đô-la
Thời điểm hoàn hảo
Đầu tư ngay lập tức
Bình quân hóa chi phí
Sai thời điểm
Giữ tiền mặt
Nguồn: Trung tâm Nghiên cứu Tài chính Schwab

Người trụ lại sau cùng

Trong chương này, bạn đã biết được bảy sự thật cho thấy cách vận hành của thị trường chứng khoán. Dựa trên lịch sử tài chính hơn một thế kỷ qua, giờ đây bạn hiểu rằng các đợt điều chỉnh, thị trường giá xuống và quá trình phục hồi tuân theo các quy luật lặp đi lặp lại. Một khi đã có khả năng nhận ra các quy luật dài hạn này, bạn cũng sẽ có khả năng sử dụng chúng.

Ở phần sau của quyển sách này, chúng tôi sẽ giải thích kỹ hơn về các chiến lược cụ thể mà bạn có thể dùng để lợi dụng các quy luật theo mùa này. Ví dụ, chúng tôi sẽ chỉ cho bạn những điều cần lưu ý khi lập chiến lược phân bổ tài sản lý tưởng để có thể giảm thiểu thiệt hại khi gặp thị trường giá xuống và tối đa hóa lợi nhuận khi thị trường phục hồi. Nhưng bây giờ, bạn nên cười thật tươi! Bạn đã biết các sự thật. Bạn đã nắm được luật chơi. Bạn biết thị trường giá xuống và các đợt điều chỉnh giá là không thể tránh được, và bạn sẽ sớm học được cách tận dụng chúng. Bạn tiến gần thêm một bước nữa đến mục tiêu trở thành người không dễ nao núng.

Hơn hết, bạn đang kiểm soát đời sống tài chính của mình. Bạn đang chịu trách nhiệm. Hầu hết mọi người đều không bao giờ chịu trách nhiệm. Họ thích đổ lỗi cho thị trường về bất cứ điều gì xảy ra với họ. Nhưng thị trường không bao giờ lấy đi của ai xu nào! Nếu bạn mất tiền trên thị trường, đó là do quyết định của bạn - và nếu bạn kiếm được tiền trên thị trường, đó cũng do quyết định của bạn. Thị trường vẫn đang làm việc mà thị trường cần làm, còn thắng hay thua là do bạn quyết định. Bạn là người chịu trách nhiệm.

Chương này cũng cho bạn biết mùa đông tài chính luôn được tiếp nối bởi mùa xuân - điều này tạo động lực cho bạn tiến lên mà không sợ hãi, hoặc ít ra là đỡ

sợ hãi hơn nhiều. Kiến thức mang lại sự hiểu biết và sự hiểu biết mang lại sự kiên định. Bạn sẽ không phải là người rút hết tiền ra khi thị trường đang lao dốc! Bạn sẽ là người trụ lại cuộc chơi lâu dài - gieo những hạt giống thích hợp, kiên nhẫn nuôi dưỡng chúng và sau đó tận hưởng những vụ mùa bội thu!

Nhưng trong chương kế tiếp, bạn sẽ thấy rằng có một điều mà bạn nên dè chừng vì lợi ích của bản thân: những công ty tài chính tính giá cắt cổ cho các khách hàng như bạn và tôi nhưng lại mang tới hiệu quả làm việc yếu kém. Như bạn sẽ thấy, không có cách kiểm soát tài chính nào tốt hơn việc cắt bỏ những khoản chi phí cao thái quá như vậy - mà chúng còn thường là chi phí chìm. Bạn sẽ được lợi gì khi làm vậy? Bạn sẽ tiết kiệm được khoảng ít nhất 10 năm thu nhập! Kết quả này đáng để bạn bắt tay vào chịu trách nhiệm rồi chứ?

Hãy tiếp tục đọc và cùng chúng tôi vạch trần những chi phí chìm cũng như những sự thật nửa vời này.

CHƯƠNG 3

CHI PHÍ CHÌM VÀ NHỮNG SỰ THẬT NỬA VỜI

Cách Wall Street lừa bạn trả phí cao ngất cho những hoạt động kém hiệu quả

“Tên của trò chơi này à? Đó là chuyển tiền từ túi khách hàng sang túi của anh.”

- *MATTHEW McCONAUGHEY trả lời LEONARDO DICAPRIO*

trong bộ phim The Wolf of Wall Street

Tôi thường hỏi những khách hàng của mình xem họ đầu tư để làm gì và nhận được nhiều câu trả lời khác nhau, từ “tìm kiếm lợi nhuận cao” đến “an toàn tài chính”, từ “chuẩn bị cho cuộc sống hưu trí” đến “một ngôi nhà nghỉ dưỡng bên bờ biển Hawaii”. Nhưng không lâu sau, gần như câu trả lời của mọi người bắt đầu đồng điệu hơn. Bất kể hôm nay họ có trong tay bao nhiêu tiền, điều mà họ thật sự muốn là tự do. Tự do làm nhiều việc mà họ muốn làm vào bất cứ khi nào họ muốn, với bất kỳ ai họ muốn. Đó là một giấc mơ đẹp và cũng là một giấc mơ khả thi. Nhưng làm thế nào để bạn có thể ra khơi đi về phía hoàng hôn nếu thuyền của bạn có một lỗ thủng? Lỡ như nước cứ chầm chậm tràn và chiếc thuyền chìm nghỉm trước khi đưa bạn đến đích thì sao?

Tôi ghét phải nói với bạn điều này, nhưng đây chính xác là hoàn cảnh của hầu hết mọi người. Họ không nhận ra họ sẽ phải thất vọng vì tác động từ từ - nhưng

cực kỳ có hại - của các khoản phí quá cao đối với tình trạng tài chính của họ. Điều khiến tôi đau lòng là họ thậm chí còn không biết chuyện này đang xảy ra với mình. Họ không hề biết mình là nạn nhân của một ngành công nghiệp tài chính đang lén lút thu phí quá mức một cách có hệ thống.

Đừng chỉ nghe lời tôi nói. Tổ chức phi lợi nhuận AARP[20] đã công bố một báo cáo cho thấy 71% người Mỹ tin rằng họ không phải trả bất kỳ khoản phí nào để có quỹ 401(k). Đúng vậy, trong mười người thì có bảy người hoàn toàn không biết mình đang phải trả phí! Điều này cũng giống như bạn tin thức ăn nhanh không chứa calo. Trong khi đó, 92% người tham gia kế hoạch 401(k) thừa nhận không biết mình đang phải trả bao nhiêu tiền phí. Nói cách khác, họ mù quáng tin rằng ngành công nghiệp tài chính luôn bảo vệ lợi ích cao nhất của họ! Đúng, cũng chính ngành công nghiệp đó đã gây ra cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu! Có thể bạn vừa giao cả ví tiền và mật khẩu thẻ tín dụng của bạn cho họ.

[20] Viết tắt của American Association of Retired Persons, tức Hiệp hội Người hưu trí Hoa Kỳ, một tổ chức phi lợi nhuận được thành lập năm 1958 và tập trung vào những vấn đề ảnh hưởng tới cư dân trên 50 tuổi tại Mỹ.

Bạn từng nghe "trời đãi kẻ khù khờ"? Vậy hãy để tôi nói với bạn điều này: khi bàn về tài chính, sự khù khờ không mang lại ưu đãi mà chỉ gây ra đau thương và cảnh nghèo đói. Thiếu kiến thức tài chính là thảm họa cho bạn và gia đình bạn - và là niềm hạnh phúc cho các công ty tài chính đang lợi dụng sự lơ là của bạn!

Chương này sẽ làm rõ vấn đề chi phí để bạn biết chính xác chuyện gì đang diễn ra. Tin tốt là một khi bạn biết chính xác chuyện gì đang xảy ra, bạn có thể chặn đứng nó và nhờ đó thay đổi cuộc đời mình. Tại sao việc này lại quan trọng đến vậy? Đó là vì các loại chi phí cao quá đáng có thể hủy hoại 2/3 tài sản của bạn! Jack Bogle lý giải điều này khá đơn giản: "Hãy giả sử thị trường chứng khoán mang lại lợi nhuận 7% trong vòng 50 năm. Với tỷ suất đó và nhờ sức mạnh của lãi kép, mỗi đô-la ban đầu sẽ mang đến cho bạn 30 đô-la sau 50 năm". Nhưng chi phí trung bình của một quỹ là khoảng 2% mỗi năm, điều này làm giảm lợi nhuận trung bình hằng năm của bạn xuống còn 5%. Bogle nhận định, với tỷ suất

đó, “bạn chỉ nhận được 10 đô-la sau 50 năm thay vì 30 đô-la. Bạn bỏ 100% vốn, bạn chịu 100% rủi ro và bạn chỉ thu được 33% lợi nhuận!”.

Bạn đã hiểu chưa? Bạn đã mất 2/3 số tiền tiết kiệm của mình vào túi của những người quản lý tiền bạc của bạn, những người không chịu rủi ro, không bỏ vốn và thường mang lại hiệu quả làm việc tầm thường! Bây giờ bạn nghĩ ai sẽ là người có ngôi nhà nghỉ dưỡng bên bờ biển Hawaii?

Sau khi đọc xong chương này, bạn sẽ biết cách lấy lại quyền kiểm soát! Bằng cách giảm thiểu các loại phí, bạn sẽ tiết kiệm được số tiền tương đương với lương hưu của nhiều năm - có khi là nhiều thập niên. Một động tác nhỏ này thôi cũng sẽ đẩy nhanh đáng kể hành trình đến với tự do tài chính của bạn. Nhưng đó chưa phải là tất cả. Bạn cũng cần học cách giảm số thuế phải trả cho các khoản đầu tư của mình. Điều đó rất quan trọng bởi vì cũng như các loại phí, các khoản thuế quá cao có thể lấn át mọi hành động tích cực của bạn.

Bạn nghĩ bản thân sẽ cảm thấy thế nào khi không chỉ xác định được hai kẻ địch này mà còn đánh bại chúng? Bạn sẽ cảm thấy mình thật sự vững như bàn thạch!

Những con sói Phố Wall

Nếu bạn đang tìm kiếm sự an toàn về tài chính thì rất rõ ràng, con đường dành cho bạn là đầu tư vào các quỹ tương hỗ. Có thể một người bạn hay họ hàng của bạn đã may mắn mua được cổ phiếu của Amazon, Google và Apple trước khi chúng tăng giá chóng mặt. Nhưng đối với phần lớn chúng ta, chọn cổ phiếu riêng lẻ là một trò chơi mà chúng ta cầm chắc phần thua. Có quá nhiều điều chúng ta không biết, quá nhiều biến số, quá nhiều thứ có thể sai lệch. Các quỹ tương hỗ cung cấp một giải pháp đơn giản và hợp lý hơn. Đầu tiên, chúng mang

lại cho bạn lợi ích của sự đa dạng hóa trên diện rộng, thứ có thể giúp giảm thiểu mức độ rủi ro tổng thể của bạn.

Nhưng làm thế nào bạn có thể chọn được quỹ phù hợp? Chắc chắn có đủ phương án cho bạn lựa chọn. Như chúng tôi đã đề cập, có khoảng 9.500 quỹ tương hỗ ở Mỹ - hơn gấp đôi số lượng các công ty Mỹ được giao dịch công khai! Vì vậy, cũng đúng khi nói rằng thị trường quỹ tương hỗ đã gần bão hòa. Tại sao có quá nhiều công ty muốn tham gia vào lĩnh vực này? Bạn hiểu rồi đấy, bởi vì nó có khả năng sinh lời tuyệt vời!

Vấn đề là nó có khuynh hướng sinh lợi cho Wall Street hơn là cho những khách hàng thật sự như bạn và tôi. Đừng hiểu sai ý tôi. Tôi không có ý nói rằng ngành công nghiệp tài chính đang cố ý làm khó chúng ta. Tôi không nói rằng đây là một lĩnh vực đầy rẫy những kẻ lừa đảo hay gian lận! Ngược lại, phần lớn các chuyên gia tài chính đều rất thông minh, chăm chỉ và chu đáo. Nhưng Wall Street đã phát triển thành một hệ sinh thái mà mục tiêu đầu tiên và trên hết của nó là kiếm tiền cho chính nó. Nó không phải là một ngành công nghiệp xấu xa được tạo ra bởi những cá nhân xấu xa, mà nó được tạo thành từ các tập đoàn lấy việc tối đa hóa lợi nhuận cho các cổ đông của họ làm mục tiêu. Đó là công việc của họ.

Ngay cả những nhân viên có thiện chí nhất cũng đang làm việc trong khuôn khổ của hệ thống này. Họ phải chịu áp lực rất lớn vì mục tiêu tăng lợi nhuận, và họ được thưởng vì làm vậy. Nếu bạn - một khách hàng - tình cờ cũng thu được lợi nhuận tốt thì thật tuyệt vời! Nhưng đừng tự lừa dối bản thân. Bạn không phải là ưu tiên hàng đầu của họ!

Khi tôi gặp David Swensen, giám đốc đầu tư của Đại học Yale, ông ấy đã giúp tôi hiểu ngành công nghiệp quỹ tương hỗ phục vụ đa số khách hàng của nó tệ đến mức nào. Swensen là siêu sao trong lĩnh vực đầu tư vào các định chế tài chính, ông nổi tiếng vì đã biến một danh mục đầu tư một tỷ đô-la thành 25,4 tỷ đô-la! Nhưng ông cũng là một trong những người tốt bụng và chân thành nhất

mà tôi từng gặp. Ông có thể dễ dàng rời Yale và trở thành tỷ phú bằng cách tự thành lập quỹ phòng hộ, nhưng ông đã nghe theo ý thức sâu sắc về nghĩa vụ và sự phục vụ đối với ngôi trường cũ của mình. Vì vậy, tôi không ngạc nhiên khi nghe ông bày tỏ sự thất vọng đối với cách nhiều công ty quỹ đối xử kém tử tế với khách hàng.

Theo lời Swensen: "Các quỹ tương hỗ lấy những khoản phí khổng lồ từ các nhà đầu tư để đổi lấy việc cung cấp một dịch vụ gây hại".

Dịch vụ mà đúng ra quỹ tương hỗ phải cung cấp là gì? Khi bạn đầu tư cho một quỹ được quản lý theo kiểu chủ động, về cơ bản bạn đang trả tiền cho người quản lý để tạo ra khoản lợi nhuận cao hơn thị trường. Nếu không thì có khác gì với việc đầu tư vào một quỹ chỉ số giá thấp nơi mà mục tiêu chỉ là mô phỏng mức lợi nhuận của thị trường?

Hẳn là bạn có thể tưởng tượng ra, người điều hành các quỹ được quản lý theo kiểu chủ động không phải là kẻ ngốc. Họ đã xuất sắc vượt qua các bài kiểm tra toán ở trường trung học, họ học kinh tế, kế toán và lấy bằng MBA từ các trường đại học danh giá nhất. Nhiều người trong số họ còn mặc vest và đeo cà vạt! Họ tận tâm nghiên cứu và chọn ra những cổ phiếu tốt nhất để quỹ của họ nắm giữ.

Vậy có thứ gì đã đi lệch đường ray? Thật ra là gần như mọi thứ…

Yếu tố con người

Các nhà quản lý quỹ cố gắng gia tăng giá trị bằng cách dự đoán công ty nào sẽ hoạt động tốt nhất trong các tuần, tháng hoặc năm tới. Họ có thể tránh hoặc

“xem nhẹ” một số ngành (hoặc quốc gia) cụ thể mà họ tin là có triển vọng không đáng kể. Họ có thể giữ tiền mặt nếu không tìm thấy cổ phiếu đáng mua - hoặc họ có thể đầu tư mạnh tay hơn khi cảm thấy thị trường giá lên sắp xuất hiện. Nhưng hóa ra các chuyên gia không hề giỏi dự đoán tương lai hơn chúng ta. Sự thật là con người nói chung khá tệ trong việc đưa ra các dự đoán! Có lẽ đó là lý do bạn không bao giờ thấy một tờ báo nào có dòng tiêu đề như “Nhà ngoại cảm vừa thắng xổ số!”.

Trong quá trình mua và bán cổ phiếu, các nhà quản lý quỹ theo kiểu chủ động có rất nhiều khả năng phạm sai lầm. Ví dụ, họ không chỉ phải quyết định mua hoặc bán cổ phiếu nào, mà còn phải quyết định cả thời điểm giao dịch. Và mỗi quyết định đều buộc họ phải đưa ra thêm nhiều quyết định khác. Càng phải đối mặt với nhiều quyết định, họ càng có nhiều nguy cơ mắc sai lầm.

Tệ hơn nữa, toàn bộ quá trình giao dịch này ngày càng trở nên đắt đỏ. Mỗi khi một quỹ giao dịch mua hoặc bán cổ phiếu, một công ty môi giới sẽ tính phí hoa hồng để thực hiện giao dịch đó. Hoạt động này hơi giống trong sòng bạc: nhà cái sẽ được trả tiền bất kể ai thắng ai thua. Vì vậy, cuối cùng thì nhà cái luôn thắng! Trong trường hợp này, nhà cái là một công ty môi giới (như công ty tài chính Thụy Sĩ UBS hoặc Merrill Lynch, bộ phận quản lý tài sản của tập đoàn Bank of America) thu phí mỗi khi nhà quản lý quỹ thực hiện một hành động nào đó. Theo thời gian, những khoản phí tích lũy thành một con số đáng kể. Thật tình cờ là tôi đang viết chương này tại một khách sạn do anh bạn thân Steve Wynn của tôi điều hành ở Las Vegas. Anh ấy đã trở thành tỷ phú nhờ tạo ra một vài sòng bạc được ưa chuộng nhất thế giới. Steve sẽ nói với bạn điều này: sẽ tốt hơn nhiều nếu bạn là người thu phí thay vì người trả phí.

Giống như chơi bài xì tố, đầu tư là một trò chơi có tổng bằng không[21] - trên bàn chỉ có bấy nhiêu xu cược, nếu người này được thì người kia sẽ mất. Khi hai người giao dịch một loại cổ phiếu, ắt phải có một người thắng và một người thua. Nếu cổ phiếu tăng giá sau khi bạn mua nó, bạn sẽ thắng. Nhưng bạn phải thắng một khoản tiền đủ lớn để trang trải các chi phí giao dịch đó.

[21] “Zero-sum game”, trò chơi có tổng bằng không, tức là sau khi lấy tổng lợi ích trừ đi tổng thiệt hại ta được kết quả bằng không. Đây là tình huống nếu một người chơi thu được lợi ích thì người chơi còn lại sẽ chịu thiệt hại tương đương.

Chưa hết! Nếu cổ phiếu của bạn tăng giá, bạn cũng sẽ phải trả thuế trên lợi nhuận của mình khi bạn bán cổ phiếu đó. Đối với các nhà đầu tư trong một quỹ được quản lý theo cách chủ động, sự kết hợp giữa chi phí giao dịch khổng lồ và thuế này là một kẻ thù âm thầm ăn mòn lợi nhuận của quỹ! Để gia tăng giá trị sau thuế và phí giao dịch, nhà quản lý quỹ phải giành được lợi nhuận thật sự lớn. Và bạn sẽ sớm nhận ra việc này cũng chẳng dễ dàng gì.

Mắt bạn có trở nên đờ đẫn đi khi chúng ta bắt đầu nói về thuế không? Tôi biết, tôi biết! Đây không phải là chủ đề nhiều người muốn nghe, nhưng thật ra thì đây chính là một chủ đề hấp dẫn! Bởi vì chi phí lớn nhất mà bạn phải trả trong đời là thuế, và thật điên rồ nếu bạn trả nhiều hơn số tiền bạn nên trả - đặc biệt là khi bạn hoàn toàn có thể tránh được điều đó! Nếu bạn không cẩn thận, thuế có thể gây ra tác hại nghiêm trọng cho lợi nhuận của bạn. Dưới đây là một ví dụ về ảnh hưởng cực kỳ nghiêm trọng của thuế, đồng thời cũng là một tình huống rất phổ biến:

Giả sử bạn đầu tư vào một quỹ nào đó vào tháng Mười Hai. Ngày hôm sau, người quản lý quỹ bán ra một cổ phiếu có giá trị tăng vọt trong 10 tháng qua. Vì bây giờ bạn là một trong những chủ sở hữu của quỹ, bạn sẽ phải đóng thuế cho những khoản lợi nhuận đó, mặc dù bạn không được hưởng lợi chút nào từ sự tăng giá như vũ bão của cổ phiếu đó![22] Không ai nói rằng các quy định về thuế công bằng với tất cả mọi người.

[22] Đây được gọi là thuế lợi nhuận hay thuế thu nhập trên vốn (capital gains tax). Bạn phải đóng khoản thuế này dù không được hưởng lãi trên số lợi nhuận đó. Sở hữu một quỹ trong suốt một khoảng thời gian dài không có nghĩa là bạn đảm bảo thu được lợi nhuận dài hạn. Hoàn toàn ngược lại, sở hữu một quỹ đang hoạt động có nghĩa là bạn sẽ nhận được hóa đơn thuế mỗi năm cho khoản tiền lời mà người quản lý quỹ chốt được, và những khoản lợi nhuận đó thường bị đánh thuế

theo thuế suất thu nhập thông thường.

Một vấn đề phổ biến khác thì lại liên quan đến việc các quỹ được quản lý chủ động giữ các khoản đầu tư của họ trong bao lâu. Hầu hết các khoản đầu tư đều được giao dịch liên tục. Các quỹ thường bán phần lớn các khoản đầu tư của họ trong vòng một năm. Điều này có nghĩa là bạn không còn được hưởng lợi từ mức thuế lợi nhuận thấp hơn. Như vậy, bất kể bạn điều hành quỹ trong bao lâu, bạn sẽ phải trả mức thuế thu nhập cao hơn.

Tại sao bạn cần quan tâm đến việc này? Bởi vì lợi nhuận của bạn có thể bị giảm 30% hoặc hơn, trừ khi bạn đang giữ quỹ trong một tài khoản hoãn thuế như tài khoản hưu trí cá nhân hoặc quỹ 401(k). Không có gì ngạc nhiên khi các công ty quỹ không thích đi sâu vào các vấn đề thuế này mà chỉ thích quảng cáo các khoản thu nhập trước thuế của họ!

Hãy tưởng tượng rằng theo thời gian, các khoản phí này khiến bạn đánh mất 2/3 số tiền mình có tiềm năng kiếm được - và bạn đang mất thêm 30% nữa cho các khoản thuế không cần thiết. Vậy bạn thật sự còn lại bao nhiêu để lo cho tương lai của mình và gia đình?

Cách hóa giải tình huống này là gì?

Các quỹ chỉ số tiến hành thực hiện một phương pháp "thụ động" giúp loại bỏ hầu hết các hoạt động giao dịch. Thay vì giao dịch mua và bán trên thị trường, họ chỉ cần mua và nắm giữ mọi cổ phiếu trong một chỉ số như S&P 500, trong đó có cổ phiếu của Apple, Alphabet, Microsoft, ExxonMobil và Johnson & Johnson - hiện là năm công ty lớn nhất trong S&P 500. Các quỹ chỉ số gần như hoàn toàn sử dụng "chế độ lái tự động": họ thực hiện rất ít giao dịch, do đó chi phí giao dịch và hóa đơn thuế của họ thấp đến mức khó tin. Họ cũng tiết kiệm được nhiều khoản chi phí khác. Ví dụ, họ không phải trả những mức lương

khủng cho tất cả những nhà quản lý quỹ theo kiểu chủ động và đội ngũ chuyên gia phân tích tốt nghiệp từ các trường thuộc Ivy League danh giá![23]

[23] Liên đoàn 8 trường đại học vùng Đông Bắc Hoa Kỳ, gồm Đại học Brown, Đại học Columbia, Đại học Cornell, Đại học Dartmouth, Đại học Harvard, Đại học Pennsylvania, Đại học Princeton và Đại học Yale.

Khi đầu tư vào quỹ chỉ số, bạn cũng được bảo vệ trước tất cả những quyết định ngu ngốc, sai lầm hoặc chỉ đơn giản là không may mắn mà các nhà quản lý quỹ chủ động thường đưa ra. Ví dụ, người quản lý quỹ thường giữ một phần tài sản của quỹ dưới dạng tiền mặt để sẵn sàng đầu tư nếu có cơ hội hấp dẫn - hoặc để sẵn sàng trả tiền cho các nhà đầu tư khi họ quyết định bán cổ phần của họ trong quỹ. Giữ một số tiền mặt trong tay không phải là một ý tưởng tồi, và số tiền này khá hữu ích khi thị trường xuống giá. Nhưng tiền mặt không mang lại lợi nhuận, vì vậy, nếu thị trường tiếp tục khuynh hướng đi lên thì theo thời gian, tiền mặt sẽ kém hiệu quả hơn cổ phiếu. Cuối cùng, "lực cản tiền mặt" có khuynh hướng ảnh hưởng xấu đến lợi nhuận của các quỹ được quản lý theo kiểu chủ động.

Vậy còn các quỹ chỉ số thì sao? Thay vì giữ tiền mặt, họ gần như luôn đem tiền đi đầu tư.

Nếu bạn đang cảm thấy bực mình khi biết sự thật này, tôi đồng cảm với bạn. Có lẽ bạn đang tự hỏi "Tôi thật sự nhận được cái gì khi đầu tư vào một quỹ được quản lý chủ động?". Khả năng cao là bạn đang bỏ tiền để nhận được tổ hợp các sai sót của con người, chi phí đắt đỏ và những hóa đơn thuế gây khó chịu. Chẳng trách David Swensen rất hoài nghi về cơ hội đạt được tự do tài chính thông qua các quỹ chủ động. Ông cảnh báo: "Nếu xem xét lợi nhuận thu được sau khi trừ thuế và phí, bạn sẽ thấy qua một khoảng thời gian đủ dài, bạn gần như không có khả năng đánh bại quỹ chỉ số".

"CHÚC BẠN MAY MẮN"

Tại sao rất khó xác định đúng thời điểm mua và bán trên thị trường để bạn có thể hưởng lợi từ những đợt giá lên và tránh nỗi đau giá xuống? Nhiều người lầm tưởng rằng chỉ cần đoán đúng hơn 50% số lần là đã thành công, nhưng một nghiên cứu toàn diện của nhà kinh tế học từng đoạt giải Nobel William Sharpe đã chỉ ra rằng nếu muốn canh thời điểm thị trường, nhà đầu tư phải xác định đúng từ 69% đến 91% mới có thể kiếm được lợi nhuận tốt - một tỷ lệ khó lòng đạt được.

Trong một nghiên cứu mang tính bước ngoặt khác, các nhà nghiên cứu Richard Bauer và Julie Dahlquist đã khảo sát hơn một triệu chuỗi thời gian thị trường từ năm 1926 đến năm 1999. Kết luận mà họ đưa ra là chỉ cần bạn trụ lại trong thị trường (thông qua một quỹ chỉ số) cũng đủ để giúp bạn thành công hơn 80% so với khi áp dụng chiến lược canh thời điểm thị trường.

Gieo nhân nào gặt quả đó - Trừ khi bạn không gieo

“Ngành công nghiệp quỹ tương hỗ hiện đang vận hành cơ chế âm thầm bòn rút tiền lớn nhất thế giới, một thị trường bảy ngàn tỷ đô-la nơi các nhà quản lý quỹ, chuyên gia môi giới và những nhân viên nội bộ khác đang biển thủ một khoản quá đáng từ các hộ gia đình, trường đại học và quỹ tiết kiệm hưu trí.”

- PETER FITZGERALD, Thượng nghị sĩ bang Illinois, đồng bảo trợ Dự luật Cải cách Quỹ tương hỗ năm 2004 (đã bị Ủy ban Ngân hàng của Thượng viện bác bỏ)

Khi còn là một thiếu niên, đôi khi tôi dẫn một cô gái đến quán Denny’s để hẹn hò. Tôi có ít tiền đến mức chỉ gọi một ly trà đá và giả vờ rằng tôi đã ăn tối trước đó. Sự thật là tôi không đủ tiền chi trả cho bữa ăn của cả hai! Trải nghiệm lớn lên trong nghèo khó đã giúp tôi nhận thức sâu sắc về giá trị nên có và giá trị thực của một thứ. Nếu bạn muốn có một bữa ăn thịnh soạn ở một nhà hàng lớn, bạn sẽ phải trả giá cao. Hợp lý thôi. Nhưng nếu bạn phải trả 20 đô-la cho một chiếc bánh chỉ đáng giá 2 đô-la thì sao? Không đời nào! Để tôi nói cho bạn biết, đó là việc mà hầu hết mọi người đều làm khi đầu tư vào các quỹ tương hỗ được quản lý chủ động.

Bạn đã bao giờ bỏ công xác định chi phí thực tế bạn phải trả cho những khoản tiền bạn sở hữu chưa? Nếu từng làm vậy, có thể bạn đã chú ý đến “tỷ trọng chi phí”, bao gồm “phí tư vấn đầu tư” của công ty quỹ, phí quản lý của công ty cho những thứ như dịch vụ bưu chính và lưu trữ hồ sơ, cộng với những chi phí văn phòng quan trọng như nước giải khát và cappuccino miễn phí. Một quỹ điển hình đầu tư vào cổ phiếu có thể có tỷ trọng chi phí từ 1% đến 1,5%. Nhưng có thể bạn không nhận ra đây chỉ là khởi đầu của tổng chi phí khổng lồ về sau!

Một vài năm trước, Forbes đã xuất bản một bài báo hấp dẫn có tựa đề “Chi phí thực tế cho việc sở hữu một quỹ tương hỗ”, tiết lộ mức độ đắt đỏ của các quỹ. Như tác giả bài báo đã chỉ ra, bạn không chỉ dính bẫy tỷ trọng chi phí - theo Forbes ước tính là xấp xỉ 1% (0,9%) một năm, mà bạn cũng phải trả quá mức các “chi phí giao dịch” (các khoản hoa hồng mà quỹ của bạn trả bất cứ khi nào quỹ mua hoặc bán cổ phiếu) - ước tính 1,44% một năm. Bên cạnh đó còn có “lực cản tiền mặt”, ước tính khoảng 0,83% một năm. Và sau đó là “thuế”, ước tính khoảng 1% một năm nếu quỹ nằm trong tài khoản chịu thuế.

Vậy tổng cộng là bao nhiêu? Nếu tài sản của bạn nằm trong một tài khoản không chịu thuế như tài khoản 401(k), bạn sẽ trả tổng chi phí là 3,17% một năm! Nếu nó nằm trong tài khoản chịu thuế, tổng chi phí lên đến 4,17% một năm! So ra thì cái bánh taco 20 đô-la nói trên bắt đầu có vẻ là một khoản hời đấy!

“Bạn phải đọc thật kỹ các chữ in nhỏ. Riêng tôi, tôi không thích những thứ được in bằng chữ nhỏ.”

- *JACK BOGLE, nhà đầu tư Mỹ, người sáng lập tập đoàn tài chính Vanguard*

Tôi hy vọng bạn đang tập trung chú ý, vì hiểu biết về tất cả những khoản phí ẩn này sẽ giúp bạn tiết kiệm được cả một gia tài! Nhưng chuyện gì sẽ xảy ra nếu bạn đang đọc những dòng chữ này và nghĩ “Đúng vậy, nhưng chúng ta chỉ đang nói về 3% hoặc 4% một năm. Vài phần trăm như vậy có gì to tát đâu?”. Đúng là những con số đó thoạt nhìn có vẻ nhỏ, nhưng khi tính toán tác động của các chi phí quá cao nhân lên trong nhiều năm, bạn sẽ choáng váng đấy!

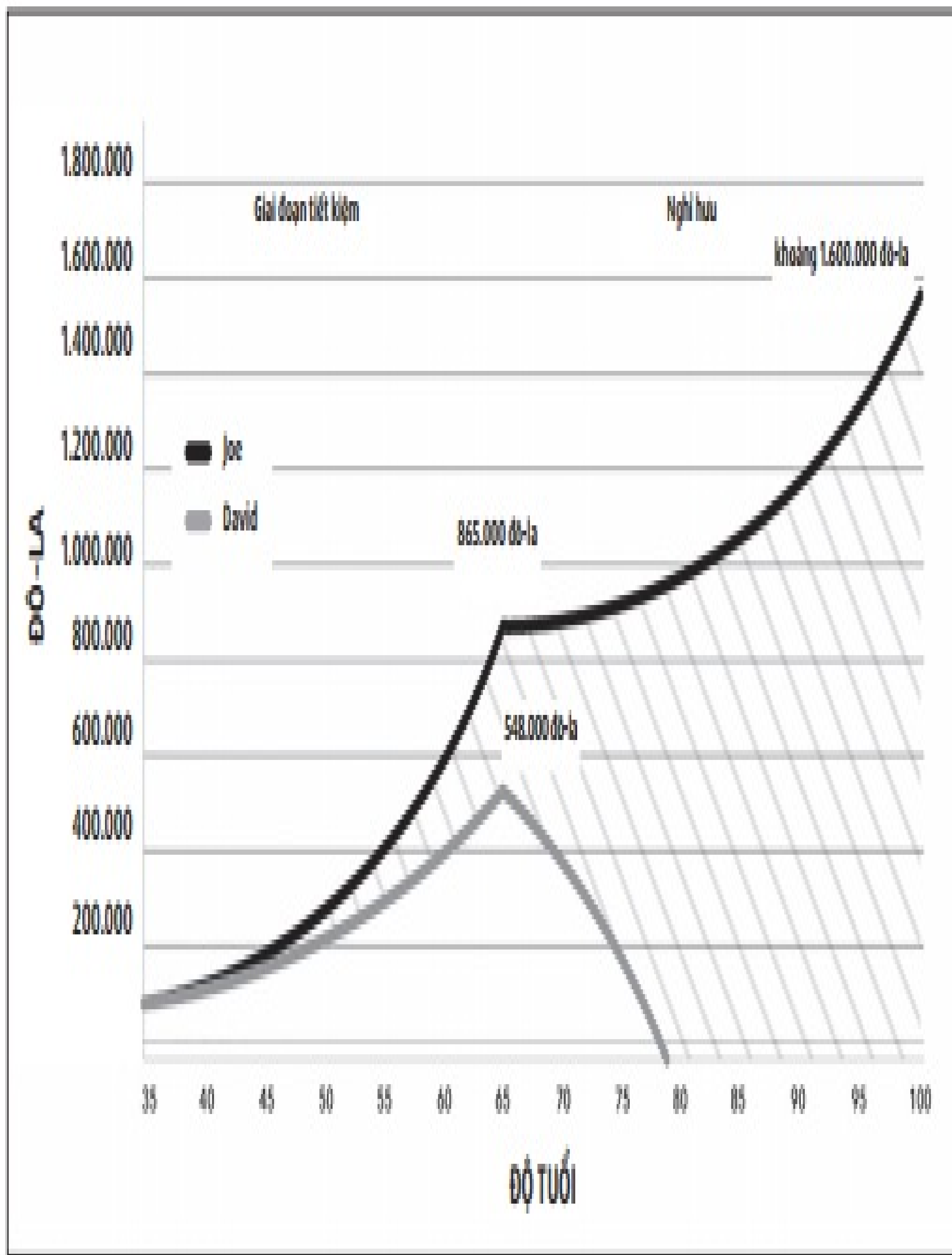
TỔNG TỶ LỆ CHI PHÍ

Tài khoản không chịu thuế	Tài khoản chịu thuế
Tỷ trọng chi phí: 0,9%	Tỷ trọng chi phí: 0,9%
Chi phí giao dịch: 1,44%	Chi phí giao dịch: 1,44%
Lực cản tiền mặt: 0,83%	Lực cản tiền mặt: 0,83%
	Thuế: 1,00%
Tổng chi phí: 3,17%	Tổng chi phí: 4,17%

Nguồn: "Chi phí thực khi sở hữu Quỹ tương hỗ", Forbes, ngày 4/4/2011

Đây là một cách giải thích khác: một quỹ được quản lý theo kiểu chủ động thu phí bạn 3% một năm đắt hơn 60 lần so với một quỹ chỉ số tính phí bạn 0,05% một năm! Hãy tưởng tượng bạn đến Starbucks với một người bạn. Cô ấy gọi một ly cà phê venti latte và trả 4,15 đô-la. Nhưng bạn quyết định là bạn sẵn sàng trả gấp 60 lần cho ly cà phê đó. Như vậy số tiền bạn phải trả là 249 đô-la! Tôi đoán bạn sẽ muốn cân nhắc kỹ trước khi làm vậy.

Trong trường hợp bạn cho rằng tôi quá cực đoan, hãy xem xét ví dụ về hai người hàng xóm Joe và David. Cả hai đều 35 tuổi và đều tiết kiệm được 100.000 đô-la mỗi người. Họ đều quyết định đem số tiền đó đi đầu tư. Trong 30 năm tiếp theo, vận may mỉm cười với họ và mỗi người đều có được tổng lợi nhuận 8% một năm. Joe kiếm lời bằng cách đầu tư vào một danh mục đầu tư của các quỹ chỉ số có chi phí là 0,5% một năm. David thì sở hữu các quỹ được quản lý chủ động với chi phí 2% một năm. (Tôi đang rất hào phóng giả định rằng các quỹ được quản lý theo kiểu chủ động có hiệu suất tương đương với các quỹ chỉ số). Hãy xem biểu đồ sau và bạn sẽ thấy kết quả.



1.800.000
1.600.000
1.400.000
1.200.000
1.000.000
800.000
600.000
400.000
200.000
ĐÔ-LA
Giai đoạn tiết kiệm
Nghỉ hưu
khoảng 1.600.000 đô-la
Joe
David
865.000 đô-la
548.000 đô-la
35
40
45
50
55
60
65
70
75
80
85
90
95
100
ĐỘ TUỔI

Ở tuổi 65, khối tài sản của Joe tăng từ 100.000 đô-la lên khoảng 865.000 đô-la. Còn trong trường hợp của David, 100.000 đô-la của anh ấy chỉ tăng lên 548.000 đô-la. Cả hai đều đạt được tỷ suất lợi nhuận như nhau, nhưng họ trả các khoản phí khác nhau. Kết quả? Joe có thêm 58% thu nhập - tức 317.000 đô-la để dùng cho lúc nghỉ hưu.

Biểu đồ cũng cho thấy hai người hàng xóm này sau đó bắt đầu rút 60.000 đô-la một năm để trang trải cho cuộc sống hưu trí. David hết tiền ở tuổi 79, trong khi Joe có một trải nghiệm hoàn toàn khác. Anh ấy có thể rút 80.000 đô-la một năm - nhiều hơn 33% so với David - và vẫn đủ tiền chi tiêu cho đến 88 tuổi! Hy vọng Joe sẽ cho David dọn vào sống dưới tầng hầm nhà mình. Miễn phí.

Bây giờ bạn đã thấy tại sao bạn cần phải chú ý đến các khoản phí mà bạn đang phải trả chưa? Yếu tố quan trọng này có thể tạo ra mọi sự khác biệt giữa nghèo đói và giàu có, khốn khổ và vui vẻ.

Trả quá nhiều cho hoạt động kém hiệu quả: Cái bẫy năm sao

Đây là câu hỏi mà bạn chưa bao giờ nghĩ đến: “Làm thế nào để tìm được một nhà quản lý quỹ chủ động không chỉ thu phí cắt cổ mà còn mang lại lợi nhuận ở mức tầm thường?”. Đừng lo. Ngành công nghiệp dịch vụ tài chính sẽ tìm ra cho bạn. Nếu có thứ gì đó có nguồn cung dồi dào trong ngành tài chính thì đó chính là các nhà cung cấp dịch vụ quản lý đầu tư tính phí cắt cổ nhưng hoạt động kém hiệu quả!

Chuyện này thật đáng kinh ngạc. Các quỹ được quản lý theo kiểu chủ động

không chỉ đang thu phí cao thái quá mà hiệu quả hoạt động lâu dài của họ còn rất tệ hại. Điều này giống như một sự xúc phạm kép. Hãy tưởng tượng bạn vừa mua ly cà phê venti latte với giá 249 đô-la, nhấp một ngụm và phát hiện phần sữa latte đã bị chua.

Một trong những nghiên cứu gây sốc nhất tôi từng thấy về hoạt động của quỹ tương hỗ là nghiên cứu của chuyên gia tài chính Robert Arnott, người sáng lập Research Affiliates. Ông đã nghiên cứu 203 quỹ tương hỗ có số tài sản tối thiểu 100 triệu đô-la và theo dõi lợi nhuận của họ trong 15 năm từ 1984 đến 1998. Ông đã phát hiện được gì? Chỉ có 8 trong số 203 quỹ này thật sự đánh bại chỉ số S&P 500. Tỷ lệ chưa tới 4%! Nói cách khác, 96% các quỹ được quản lý chủ động này đã không tăng thêm giá trị trong suốt 15 năm!

Nếu bạn vẫn khăng khăng mua quỹ được quản lý chủ động, việc bạn đang thật sự làm là đặt cược vào khả năng chọn được một trong 4% quỹ vượt trội so với thị trường. Điều này làm tôi nhớ đến câu chuyện cá cược “Chuyện hoang đường về các quỹ tương hỗ” từng được đăng trên tạp chí Fast Company. Các tác giả của bài báo, Chip và Dan Heath, nêu bật sự vô lý của kỳ vọng chọn được một quỹ trong nhóm 4% đó: “Để so sánh, nếu bạn được chia hai lá bài hoàng gia trong trò xì dách (mỗi lá hoàng gia có giá trị 10 điểm, vậy bây giờ tổng số điểm của bạn là 20) và tên ngốc bên trong bạn hét lên: “Lật bài đi! Anh có 8% cơ hội chiến thắng đó!”.

Không biết bạn thế nào chứ tôi không muốn để tên ngốc bên trong mình ra quyết định! Vậy tại sao tôi lại đặt cược vào khả năng của mình trong việc xác định số ít các nhà quản lý quỹ sẽ hoạt động tốt?

Bạn có thể là một nhà nghiên cứu chuyên sâu, người thích đọc Nhật báo Wall Street và Morningstar, người đang tìm kiếm một quỹ tương hỗ hạng năm sao danh tiếng lừng lẫy - kẻ đánh bại thị trường. Nhưng có một vấn đề khác mà ít ai lường trước: người chiến thắng hôm nay gần như sẽ luôn thua cuộc ngày mai. Nhật báo Wall Street đã viết về một nghiên cứu được thực hiện vào năm 1999 và

xem xét những gì đã xảy ra trong vòng 10 năm kế tiếp đối với tất cả quỹ có hiệu quả hoạt động hàng đầu được nhận đánh giá “năm sao” từ tập đoàn tài chính Morningstar. Kết quả các nhà nghiên cứu thu được là gì? “Trong số 248 quỹ tương hỗ được xếp hạng năm sao vào đầu thời kỳ này, chỉ có bốn quỹ vẫn giữ vững thứ hạng sau 10 năm.” Thuật ngữ được dùng để mô tả quá trình này là “đảo ngược về giá trị trung bình”, một cách nói lịch sự rằng hầu hết những người có tiềm năng cao vượt trội cuối cùng đều sẽ rơi xuống mức bình thường.

Thật không may, nhiều người thích chọn các quỹ được xếp hạng cao nhất mà không nhận ra rằng họ đang rơi vào cái bẫy mua những thứ đang được ưa chuộng - thường là ngay trước khi nó hết thời. David Swensen giải thích: “Không ai muốn nói ‘tôi sở hữu cả mớ quỹ một hoặc hai sao’. Họ muốn sở hữu những quỹ bốn, năm sao và khoe khoang về chúng tại văn phòng. Tuy nhiên, quỹ bốn, năm sao là những quỹ đã và đang hoạt động tốt, không phải là những quỹ sẽ hoạt động tốt. Nếu cứ mua những quỹ đã hoạt động tốt và bán những quỹ hoạt động kém, cuối cùng bạn sẽ không đạt được hiệu quả cao”.

Chuyện này còn có thể tệ hơn nữa không?

Các công ty quỹ tương hỗ nổi tiếng với việc mở rất nhiều quỹ với hy vọng một vài quỹ trong số đó có thể hoạt động thật sự hiệu quả. Sau đó, họ có thể âm thầm đóng các quỹ hoạt động kém và tích cực quảng bá một số ít quỹ hoạt động tốt này. Suy cho cùng, dù có làm tài liệu quảng cáo bóng bẩy đến mức nào thì họ cũng không thể thuyết phục khách hàng bằng những sản phẩm có lịch sử hoạt động kém hiệu quả được. Jack Bogle lý giải: “Một công ty sẽ bắt tay vào ươm tạo năm quỹ khác nhau và sẽ thử làm cho cả năm quỹ trở nên xuất sắc. Tất nhiên, bốn quỹ trong số đó không thể đạt được kết quả như họ mong muốn, nhưng một quỹ còn lại thì được. Thế là họ bỏ bốn quỹ kém và ra mắt công chúng quỹ duy nhất đã có hiệu quả hoạt động rất tốt với một bảng thành tích tuyệt vời, và họ quảng bá thành tích đó”.

Bogle cho biết thêm, về mặt thống kê, nếu tạo ra đủ số lượng quỹ thì chắc chắn bạn sẽ có được một vài quỹ nổi bật: “Tony1[24], nếu anh tập trung 1.024 con khỉ đột trong một tòa nhà và dạy chúng tung đồng xu, một con trong số chúng sẽ tung được mặt ngửa mười lần liên tiếp. Hầu hết mọi người sẽ gọi đó là ăn may, nhưng nếu chuyện này xảy ra trong ngành kinh doanh quỹ, chúng tôi gọi chú khỉ ấy là thiên tài!”.

Như vậy nghĩa là bạn không thể đánh bại thị trường trong thời gian dài? Thật ra là có thể. Dù chuyện này cực kỳ khó, nhưng có một số “nhà đầu tư kỳ lân”[25] ngoài kia đã vượt mặt thị trường trong vài thập niên qua. Đó là các siêu sao như Warren Buffett, Ray Dalio, Carl Icahn và Paul Tudor Jones, những người không chỉ thông minh xuất chúng mà còn có khí chất lý tưởng, những yếu tố giúp họ luôn bình tĩnh và lý trí ngay cả khi thị trường đang tan vỡ và hầu hết mọi người đều khó giữ được lý trí. Một lý do cho chiến thắng của họ là họ quyết định đầu tư dựa trên sự hiểu biết sâu sắc về cơ hội thành công chứ không phải dựa trên cảm xúc, ý muốn hay may mắn.

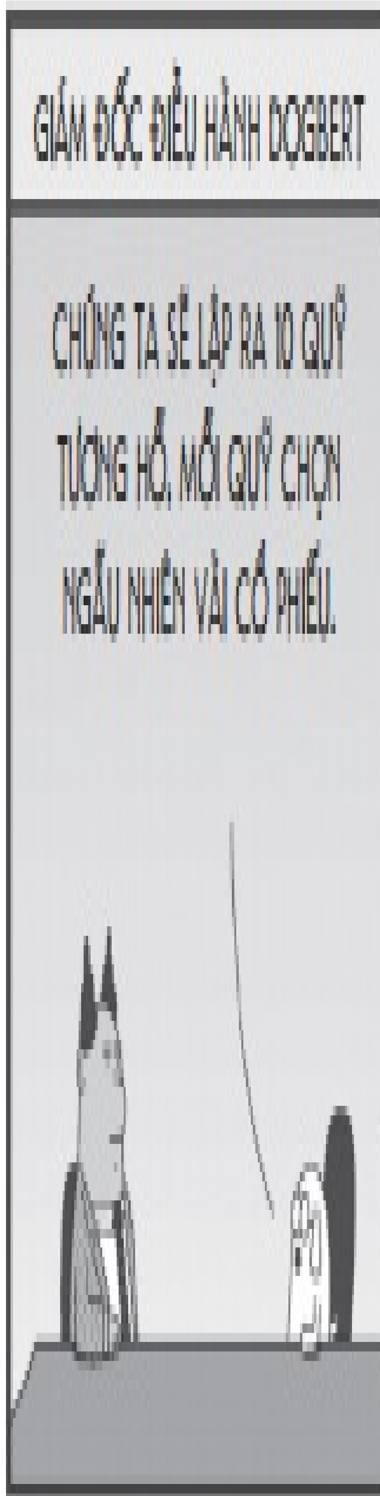
[24] Cách gọi thân mật của “Anthony”.

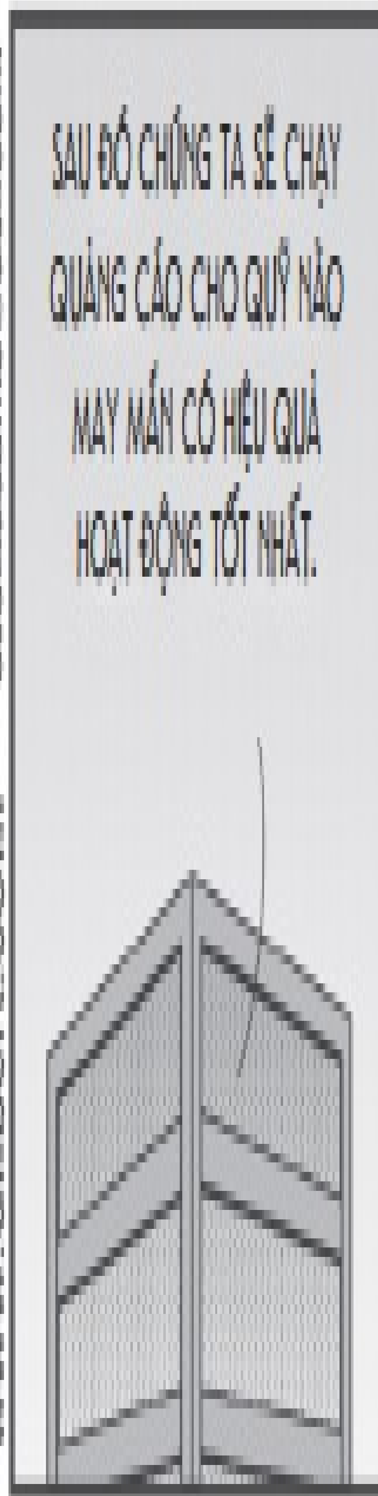
[25] Unicorn, có ý chỉ những người hoặc công ty xuất chúng và hiếm thấy.

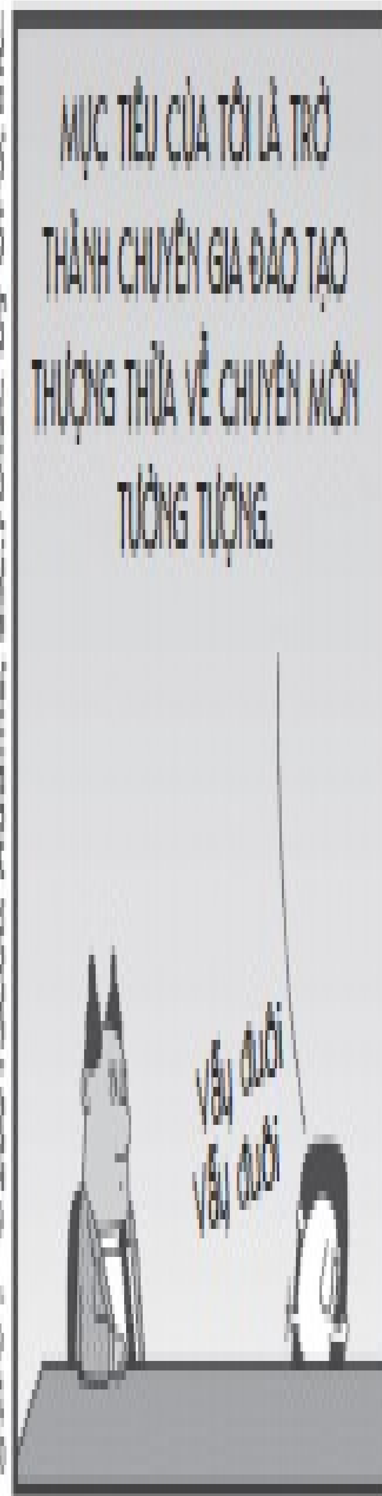
Nhưng hầu hết các nhà đầu tư kỳ lân này điều hành các quỹ phòng hộ khổng lồ mà những nhà đầu tư mới không thể tiếp cận. Ví dụ, Ray Dalio từng nhận tiền từ các nhà đầu tư có giá trị tài sản ròng tối thiểu 5 tỷ đô-la và ủy thác cho ông tối thiểu 100 triệu đô-la. Ngày nay, ông không nhận bất kỳ nhà đầu tư mới nào, bất kể họ có bao nhiêu tỷ đô-la trong tay!

Khi tôi hỏi Ray việc đánh bại thị trường trong thời gian dài khó đến mức nào, ông ấy đã thẳng thắn trả lời: “Anh sẽ không thể đánh bại thị trường. Cạnh tranh trên thị trường còn khó hơn giành chức vô địch ở Thế vận hội. So với Thế vận hội, trên thị trường có nhiều đối thủ cạnh tranh hơn và nếu bạn thành công, phần thưởng sẽ lớn hơn rất nhiều. Giống như các cuộc thi tài ở Thế vận hội, anh chỉ có một phần trăm rất nhỏ thành công, tuy nhiên, không giống như ở Thế vận hội, hầu hết mọi người đều nghĩ rằng họ có thể giành chiến thắng trên thị trường.

Trước khi anh cố gắng đánh bại thị trường, hãy nhận ra khả năng thành công của anh là cực kỳ nhỏ và hãy tự hỏi anh đã dành thời gian để học hỏi và chuẩn bị để trở thành một trong số ít những người thật sự chiến thắng hay chưa".


GIÁM ĐỐC ĐIỀU HÀNH DOGBERT
CHÚNG TA SẼ LẬP RA 10 QUỸ TƯƠNG HỖ, MỖI QUỸ CHỌN NGẪU NHIÊN VÀI CỔ PHIẾU.


SAU ĐÓ CHÚNG TA SẼ CHẠY QUẢNG CÁO CHO QUỸ NÀO MAY MẮN CÓ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TỐT NHẤT.


MỤC TIÊU CỦA TÔI LÀ TRỞ THÀNH CHUYÊN GIA ĐÀO TẠO THƯỢNG THỪA VỀ CHUYÊN MÔN TƯỞNG TƯỢNG.
VẪY ĐUÔI VẪY ĐUÔI

Bạn không thể không chú ý khi một trong những gã khổng lồ đã thật sự đánh bại thị trường suốt nhiều thập niên khuyên bạn đừng bận tâm tới việc cố gắng vượt mặt thị trường mà thay vào đó hãy kiên trì bám lấy các quỹ chỉ số.

Warren Buffett, người đã vượt qua thị trường với tỷ suất lợi nhuận khổng lồ, cũng khuyên các nhà đầu tư thông thường nên đầu tư vào các quỹ chỉ số để tránh phải trả các khoản phí quá cao. Để chứng minh quan điểm của mình rằng về lâu về dài, hầu như tất cả nhà quản lý quỹ chủ động đều kém hiệu quả hơn quỹ chỉ số, ông đã đặt cược một triệu đô-la vào năm 2008 với Protégé Partners, một công ty có trụ sở tại New York. Ông thách thức Protégé chọn ra năm nhà quản lý quỹ phòng hộ hàng đầu có thể đánh bại S&P 500 trong khoảng thời gian 10 năm.

Vậy kết quả thế nào? Sau tám năm, Fortune báo cáo rằng các quỹ phòng hộ này chỉ tăng 21,87%, trong khi mức tăng của S&P 500 là 65,67%! Cuộc đua vẫn chưa đến hồi kết. Nhưng tình hình cho thấy những nhà quản lý quỹ này không khác gì những thí sinh tham gia cuộc thi chạy hai người ba chân đang cố gắng bắt kịp Usain Bolt, vận động viên điền kinh chạy nhanh nhất thế giới.

Trong khi đó, Buffett nói ông đã viết trong di chúc rằng sau khi ông qua đời, số tiền trong quỹ tín thác mà ông dành cho vợ mình nên được đầu tư vào các quỹ chỉ số có chi phí thấp. Tại sao? Ông lý giải: “Tôi tin về lâu về dài, phương án này sẽ giúp quỹ tín thác của tôi phát triển vượt trội hơn so với những gì đa số nhà đầu tư đạt được - cho dù là với quỹ hưu trí, quỹ của các tổ chức hay quỹ cá nhân - khi thuê các chuyên gia quản lý thu phí cao”.

Ngay cả lúc đã xuống mồ, Buffett vẫn kiên quyết tránh tác động ăn mòn của các loại phí cao!

Trong lá thư gửi cổ đông năm 2016, Buffett đã chỉ trích những người giàu có và "lọc lõi" vì họ cố tìm cách đánh bại thị trường. Ông ước đoán "cuộc tìm kiếm những lời tư vấn đầu tư của giới thượng lưu hẳn đã gây lãng phí hơn 100 tỷ đô-la trong 10 năm qua". Không dừng lại ở đó, ông nói: "Những người giàu có đã quen với cảm giác có được những thứ tốt nhất, từ thực phẩm, cơ hội học hành, giải trí, nhà ở, cho tới phẫu thuật thẩm mỹ, vé xem thể thao và nhiều thứ khác. Họ cho rằng tiền của họ có thể mua về cho họ những thứ cao cấp hơn so với những gì đại chúng có thể nhận được. Họ gặp khó khăn khi đăng ký sử dụng một sản phẩm tài chính (quỹ chỉ số) hoặc dịch vụ mà những người chỉ đầu tư vài ngàn đô-la cũng có thể tiếp cận". Đây là một chỉ dẫn đơn giản nhưng cực kỳ sáng suốt của Nhà Thông thái vùng Omaha[26].

***

Bạn có nhớ tôi từng nói kiến thức chỉ đơn thuần là sức mạnh tiềm tàng không? Chỉ khi vận dụng kiến thức đó vào thực tế thì bạn mới sở hữu sức mạnh thật sự. Trong chương này, bạn đã biết các loại phí và thuế có thể gây ra ảnh hưởng lớn đến mức nào đối với tương lai tài chính của bạn. Nhưng bạn sẽ làm gì với những kiến thức đó? Bạn sẽ vận dụng và hưởng lợi từ nó như thế nào?

Hãy tưởng tượng bạn ngừng mua các loại chứng khoán được quản lý theo kiểu chủ động với mức phí cắt cổ. Thay vào đó, từ bây giờ, bạn chỉ đầu tư vào các quỹ chỉ số có chi phí thấp. Kết quả là gì? Tôi ước tính thì tối thiểu bạn cũng có thể cắt giảm 1% chi phí quản lý quỹ của mình mỗi năm. Nhưng như bạn biết, đó không phải là lợi ích duy nhất của việc chuyển sang quỹ chỉ số. Giả sử các quỹ chỉ số của bạn mang lại kết quả nhỉnh hơn 1% mỗi năm so với các quỹ được quản lý chủ động. Như vậy bạn vừa thêm tổng cộng 2% một năm vào lợi nhuận của mình. Chỉ riêng điều này thôi cũng có thể mang lại cho bạn thêm 20 năm thu nhập hưu trí[27].

Bạn có thấy mình sở hữu bao nhiêu quyền lực khi chịu trách nhiệm cho tương lai tài chính của chính mình hay chưa? Hãy nắm lấy sức mạnh đó và sử dụng nó để

làm giảm đáng kể các chi phí. Điều này sẽ giúp bạn trở nên vô cùng vững vàng!

[26] Omaha thuộc bang Nebraska nước Mỹ là thành phố quê hương của Warren Buffett. Ông vẫn sống tại đó cho đến nay.

[27] Giả định có hai nhà đầu tư đều có khoản đầu tư ban đầu là 100.000 đô-la và lợi nhuận 8% trong vòng 30 năm, nhưng một người bị tính phí 1% và người còn lại thì chịu phí 2%. Giả sử số tiền họ rút khi nghỉ hưu là bằng nhau, nhà đầu tư trả phí 2% sẽ hết tiền sớm hơn 10 năm so với người chịu phí 1%.

CHƯƠNG 4

BẠN CÓ THỂ THẬT SỰ TIN TƯỞNG AI?

Vén màn những mánh khóe lừa đảo

“Rất khó làm cho một người hiểu được điều gì đó khi anh ta kiếm tiền nhờ vào việc không hiểu điều đó.”

- *UPTON SINCLAIR*

Khi tôi hỏi “Dạo này anh/chị thế nào?”, câu trả lời tôi thường nhận được nhất là “Bận rộn lắm!”. Ngày nay, tất cả chúng ta đều tất bật hơn bao giờ hết. Vì vậy, không có gì ngạc nhiên khi ngày càng có nhiều người thuê cố vấn tài chính để giúp họ điều hướng trong hành trình phức tạp đến với tự do tài chính. Từ năm 2010 đến 2015, tỷ lệ người Mỹ sử dụng dịch vụ cố vấn tài chính đã tăng gấp đôi. Trên thực tế, hơn 40% người Mỹ hiện đang làm việc với chuyên gia tư vấn tài chính. Càng có nhiều tiền, bạn càng có khuynh hướng tìm kiếm lời khuyên: 81% những người có tài sản ròng hơn 5 triệu đô-la đều có một cố vấn bên cạnh.

Nhưng làm thế nào để tìm được một cố vấn đáng tin - và ai xứng đáng với sự tin tưởng của bạn?

Thật ngạc nhiên khi biết có nhiều người không tin người đưa ra lời khuyên tài chính cho họ! Một cuộc khảo sát năm 2016 của CFP Board[28] cho thấy 60% người được hỏi tin rằng “các chuyên gia tư vấn tài chính hành động vì lợi ích của công ty họ hơn là vì lợi ích của khách hàng”. Tỷ lệ này đã tăng vọt từ 25% kể từ

năm 2010. Để dễ so sánh, tỷ lệ phê chuẩn của Quốc hội Mỹ hiện nay chỉ rơi vào khoảng 20%, vậy mà chỉ 10% người Mỹ được khảo sát tin tưởng vào các tổ chức tài chính. Thật khó tìm được ngành nào khác nơi khách hàng có mức độ hoài nghi cao như vậy - có lẽ ngoại trừ ngành kinh doanh xe đã qua sử dụng.

[28] Tên viết tắt của Certified Financial Planner Board of Standards, một tổ chức phi lợi nhuận chuyên thiết lập các chuẩn mực và cấp chứng chỉ hành nghề cho các chuyên gia hoạch định tài chính ở Mỹ.

Điều gì gây ra "đại dịch" mất lòng tin này? Thật ra, rất khó để đặt trọn niềm tin vào một ngành công nghiệp liên tục bị đưa lên bản tin vì có các vụ bê bối nghiêm trọng. Hãy xem "Bảng thành tích đen" ở trang bên, bạn sẽ thấy 10 công ty tài chính lớn nhất thế giới đã phải chi 179,5 tỷ đô-la tiền bồi thường ngoài tòa án chỉ trong vòng bảy năm từ 2009 đến 2015. Trong đó, riêng bốn ngân hàng lớn nhất nước Mỹ - Bank of America, JPMorgan Chase, Citigroup và Wells Fargo - đã thực hiện 88 vụ dàn xếp với tổng số tiền 145,84 tỷ đô-la!

Bảng thành tích đen
Các vụ dàn xếp bồi thường của 10 công ty tài chính lớn nhất nước Mỹ

Công ty	Tổng số vụ dàn xếp	Tổng số tiền bồi thường
Bank of America	34	77,09 tỷ đô-la
JP Morgan Chase	26	40,12 tỷ đô-la
Citigroup	18	18,39 tỷ đô-la
Wells Fargo	10	10,24 tỷ đô-la
BNP Paribas	1	8,90 tỷ đô-la
UBS	8	6,54 tỷ đô-la
Deutsche Bank	4	5,53 tỷ đô-la
Morgan Stanley	7	4,78 tỷ đô-la
Barclays	7	4,23 tỷ đô-la
Credit Suisse	4	3,74 tỷ đô-la

Nguồn: Keefe, Bruyette & Woods

Một số câu chuyện đằng sau những vụ dàn xếp này kỳ quặc đến mức khiến bạn phải lắc đầu không hiểu nổi. Dưới đây là ví dụ về bốn dòng tít tiêu biểu trên mặt báo tại Mỹ lúc bấy giờ:

• “Bank of America chi 415 triệu đô-la tiền dàn xếp để tránh cuộc điều tra của Ủy ban Chứng khoán Hoa Kỳ”: Nhật báo Wall Street đưa tin bộ phận môi giới Merrill Lynch của Bank of America đã “sử dụng sai mục đích tiền mặt và chứng khoán của khách hàng để kiếm lời”, gây rủi ro lên tới 58 tỷ đô-la đối với tài sản của khách hàng!

• “Citigroup bị phạt nặng trong cuộc điều tra định giá nhưng không bị cáo buộc hình sự”: tờ New York Times đưa tin ngân hàng Citigroup đã bị phạt 425 triệu đô-la cho hành vi thao túng lãi suất chuẩn từ năm 2007 đến 2012. Động cơ của Citigroup là “kiếm được vị thế giao dịch có lợi bằng cách lợi dụng vị thế giao dịch của đối tác và khách hàng”.

• “Cựu nhân viên của Barclays phạm tội gian lận LIBOR[29]”: USA Today đưa tin ba nhân viên cũ của Barclays đã âm mưu “thao túng một chuẩn mực tài chính toàn cầu, thứ được sử dụng để áp đặt lãi suất cho hàng ngàn tỷ đô-la tài sản thế chấp và các khoản vay khác”. Là hàng ngàn tỷ đấy!

[29] Viết tắt của London Inter-Bank Offered Rate, tức Lãi suất Libor, lãi suất chuẩn được chấp nhận rộng rãi nhất trên thế giới. Đây là lãi suất mà tại đó các ngân hàng lớn cho vay lẫn nhau đối với các khoản vay ngắn hạn trên thị trường liên ngân hàng quốc tế.

• “Wells Fargo bị phạt 185 triệu đô-la vì gian lận trong việc mở tài khoản”: New York Times đưa tin nhân viên của Wells Fargo “đã mở khoảng 1,5 triệu tài khoản ngân hàng và đăng ký 565.000 thẻ tín dụng” mà không có sự đồng ý của khách hàng! Họ đã sa thải ít nhất 5.300 nhân viên liên quan đến vụ bê bối này.

Làm sao bạn có thể đặt tương lai tài chính của mình vào tay những người làm việc trong một ngành có thành tích đen trong việc đặt lợi ích của họ lên trên lợi ích của khách hàng? Làm sao bạn có thể mong họ sẽ không lừa dối, lợi dụng và lạm dụng bạn?


TÔI HỎI THẲNG NHÉ...
ANH MUỐN CHO
CHÚNG TÔI LỜI KHUYÊN
TÀI CHÍNH HẢ?
NHÀ MÔI GIỚI
NGÂN HÀNG
NickANDERSON ©09-21-08
HOUSTON CHRONICLE

Suy cho cùng, những công ty này không phải là những doanh nghiệp ất ơ với danh tiếng chỉ đáng giá ba xu. Họ là - hoặc từng là - những người khổng lồ được trọng vọng nhất và có giá trị bảo chứng nhất trong ngành! Ví dụ, Wells Fargo từ lâu được xem là một trong những ngân hàng hoạt động tốt nhất thế giới. Tuy nhiên, giám đốc điều hành của công ty này buộc phải từ chức trong nhục nhã vì công ty của ông tự ý mở các tài khoản cá nhân giả mạo, phải nộp lại 41 triệu đô-la cổ phiếu quyền chọn mà ông từng nhận được như một phần thưởng cho kết quả làm việc xuất sắc của mình.

Bây giờ, hãy để tôi làm rõ điều này. Tôi không chỉ trích bất kỳ cá nhân nào làm việc trong lĩnh vực này hoặc cho các công ty kể trên. Tôi sẽ rất ngạc nhiên nếu CEO của Wells Fargo thật sự biết về hành vi sai phạm đã lan rộng trong công ty khổng lồ này của mình, nơi có số lượng nhân viên vượt qua con số 250.000. Điều hành những công ty lớn đến mức này là một thử thách gần như không thể vượt qua đối với nhiều người. Tôi có rất nhiều bạn bè và khách hàng trong ngành tài chính, vì vậy tôi đang nói bằng trải nghiệm thực tế của mình rằng họ - và đại đa số đồng nghiệp của họ - đều là những người thật sự chính trực. Họ có tấm lòng và những ý định tốt đẹp.

Vấn đề là họ làm việc trong một hệ thống vượt quá tầm kiểm soát của họ - một hệ thống có các động lực tài chính cực kỳ mạnh mẽ để tập trung vào việc tối đa hóa lợi nhuận. Đây là một hệ thống sẵn sàng thưởng rất hậu hĩnh cho những nhân viên đặt lợi ích của chủ công ty lên hàng đầu, lợi ích cá nhân họ thứ hai và lợi ích của khách hàng ở vị trí cuối cùng. Đối với những người như bạn và tôi, đó là công thức dẫn đến thảm họa - trừ khi chúng ta học được cách phòng vệ và đối phó với các hệ thống hoạt động đi ngược lại lợi ích của chúng ta.

“Hãy tin tôi”… tin là tôi sẽ lợi dụng bạn!

Trước khi chúng ta đi xa hơn, sẽ có ích nếu chúng ta xem các chuyên gia tư vấn tài chính có vị trí như thế nào trong hệ thống "đói" lợi nhuận này - và chính xác thì công việc của họ là gì. Họ hoạt động trong một hệ thống mà không có gì giống như ta tưởng. Chính vì vậy mà họ có thể mang nhiều danh xưng khác nhau, và có vẻ điều này thường gây bối rối!

Theo Nhật báo Wall Street, có hơn 200 chức danh khác nhau cho các cố vấn tài chính, bao gồm "chuyên viên tư vấn tài chính", "nhà quản lý tài sản", "cố vấn tài chính", "chuyên gia tư vấn đầu tư", "cố vấn tài sản" và "cố vấn riêng về tài sản". Đây chỉ là những cách khác nhau để nói "Tôi đáng được trọng vọng! Tôi chuyên nghiệp! Và tất nhiên, anh có thể tin tôi!".

Bất kể họ mang chức danh gì, điều bạn thật sự cần biết là 90% trong số khoảng 310.000 cố vấn tài chính ở Mỹ thực chất chỉ là những nhà môi giới. Nói cách khác, họ được trả tiền để bán các sản phẩm tài chính cho những khách hàng như bạn và tôi để lấy phí.

Tại sao điều này quan trọng? Bởi vì các nhà môi giới được hưởng lợi ích đặc biệt khi bán được những sản phẩm đắt tiền, chẳng hạn như các quỹ tương hỗ được quản lý chủ động, các hợp đồng bảo hiểm trọn đời, các loại trái phiếu đồng niên thả nổi[30] và tài khoản đầu tư trọn gói. Các sản phẩm này thường mang lại cho họ khoản tiền hoa hồng một lần hoặc hằng năm. Chuyên gia môi giới tại một công ty lớn có thể được yêu cầu tạo ra doanh số ít nhất 500.000 đô-la một năm. Vì vậy, không quan trọng danh xưng của họ nghe có vẻ lạ tai như thế nào, họ là những nhân viên bán hàng đang chịu áp lực rất lớn về doanh số. Nếu việc tự xưng là một chuyên gia tư vấn tài chính hoặc cố vấn riêng về tài sản có thể giúp họ đạt được mục tiêu bán hàng khủng, vậy thì cứ làm thôi. Nếu danh xưng phù thủy, thần tiên hay yêu tinh có thể giúp ích nhiều hơn cho họ thì họ cũng không ngại nhận lấy những cái tên đó!

[30] Trái phiếu đồng niên thả nổi có dòng tiền kém ổn định hơn so với trái phiếu đồng niên cố định, nhưng bù lại nó cho phép người sở hữu thu được lợi ích cao hơn từ các khoản đầu tư từ quỹ.

Có phải như vậy nghĩa là họ không trung thực? Không hề. Nhưng điều đó có nghĩa là họ đang làm việc cho nhà cái. Và hãy nhớ điều này: nhà cái luôn thắng! Có khả năng người môi giới của bạn trung thực và chính trực, nhưng anh ta đang bán những gì anh ta đã được đào tạo để bán - và bạn phải luôn mặc định rằng bất cứ thứ gì anh ta bán đều có lợi cho nhà cái trước tiên. Những khách hàng sành sõi đều biết đây là cách vận hành phổ biến, bằng chứng là một cuộc khảo sát gần đây cho thấy 42% khách hàng siêu giàu nghĩ rằng cố vấn của họ quan tâm đến việc bán sản phẩm hơn là giúp họ có những khoản đầu tư tốt!

Warren Buffett thường nói đùa rằng bạn không bao giờ muốn hỏi thợ cắt tóc về việc mình có cần cắt tóc hay không. Các chuyên gia môi giới chính là thợ cắt tóc của thế giới tài chính. Họ được đào tạo và được khuyến khích bán hàng, bất kể bạn có cần thứ họ đang bán hay không! Đây không phải là một lời chỉ trích. Đây là thực tế.

Tôi cũng muốn nói rõ là tôi không chỉ trích hoặc "bôi đen" các công ty tài chính sử dụng các nhà môi giới này. Các công ty này có phần trong những việc ngu ngốc, vô đạo đức và bất hợp pháp mà các nhà môi giới của họ làm hay không? Cũng tùy. Nhưng chắc chắn là họ không xấu xa hay hiểm độc. Họ không bao giờ có ý phá hoại hệ thống kinh tế toàn cầu! Các công ty này chỉ đơn giản làm những gì họ được khuyến khích để làm, đó là đáp ứng nhu cầu của các cổ đông. Và các cổ đông cần gì? Lợi nhuận lớn hơn và lớn hơn nữa. Và điều gì tạo ra lợi nhuận lớn hơn? Thu được nhiều khoản phí hơn! Nếu có một "vùng xám" hợp pháp mà các công ty này có thể lợi dụng để tạo ra các khoản phí phụ trội đó thì họ sẽ có khuynh hướng làm vậy, bởi đó chính là việc mà họ được khuyến khích thực hiện.

Có thể bạn kỳ vọng các khoản tiền dàn xếp khổng lồ kia có tác dụng như một rào cản chống các hành vi lạm dụng và tạo động lực cho các công ty cải thiện cách hoạt động. Nhưng những khoản tiền phạt này thật sự không là gì so với món lợi mà các công ty thu được. Bank of America từng phải nộp phạt 415 triệu đô-la vì lạm dụng tài sản của khách hàng. Thật là một khoản tiền lớn! Trong vòng ba

tháng của năm 2015, ngân hàng này đã kiếm được 5,3 tỷ đô-la lợi nhuận. Chỉ 12 tuần mà thôi! Đối với những tập đoàn giàu có như thế này, khoản tiền phạt phiền phức đó chỉ là một kiểu lệ phí - giống như bạn hay tôi nhận được tấm vé phạt đậu xe sai chỗ vậy.

Thay vì thay đổi phương thức làm việc, các công ty này tập trung đánh bóng thương hiệu của họ thông qua các chiến dịch quảng cáo hào nhoáng với những hình ảnh đẹp như mơ của những chiếc du thuyền sang trọng và cung đường lãng mạn trên bãi biển. Tại sao tôi nói với bạn điều này? Bởi vì chúng ta đã được đào tạo để tin tưởng các thương hiệu. Chúng ta cần thoát khỏi sự áp đặt này và nhìn vào thực tế với một tâm trí biết phản biện chứ không phải bằng đôi mắt ảo tưởng. Nếu không, làm sao chúng ta có thể tự bảo vệ mình trước một hệ thống hùng mạnh luôn vận hành vì lợi ích của nó trước tiên như thế này?

Tôi tức giận và đau buồn khi thấy hệ thống tài chính đổ đốn đến mức này. Nhưng nỗi giận và sự đau buồn không bảo vệ bạn khỏi bị bóc lột. Thứ có thể bảo vệ bạn chính là sự hiểu biết về cách hệ thống này có thể làm tổn hại bạn như thế nào. Nếu không hiểu động lực nào đang thúc đẩy chuyên gia tư vấn của bạn hành động, có khả năng bạn sẽ phát hiện ra mình đã giúp tương lai tài chính của anh ta phát triển rực rỡ trong lúc đang hủy hoại tương lai tài chính của chính mình.

Chương này sẽ hướng dẫn bạn vượt qua “bãi mìn”. Bạn sẽ học được cách phân biệt ba kiểu chuyên gia tư vấn khác nhau để có thể né những tay bán hàng và chọn được một chuyên gia nhận ủy thác đáng tin cậy, người có nghĩa vụ pháp lý phải hành động vì lợi ích cao nhất của bạn. Chúng tôi cũng sẽ cung cấp cho bạn các tiêu chí để đánh giá xem một cố vấn nào đó là phù hợp hay không phù hợp với nhu cầu của bạn, dựa trên các dữ kiện thực tế chứ không phải mức độ dễ mến của họ. Suy cho cùng, chúng ta rất dễ bị thuyết phục bởi những người chúng ta thích, đặc biệt là khi họ rất chân thành. Hãy nhớ là con người đều có thể chân thành - và sai một cách chân thành.

Có thể bạn đang tự hỏi liệu mình có cần một cố vấn hay không. Nếu bạn quyết định quản lý tình hình tài chính của mình, quyển sách này và quyển Money: Master the Game sẽ giúp bạn đi đúng hướng để có thể đạt được các mục tiêu tài chính của mình. Nhưng theo kinh nghiệm của cá nhân tôi, các cố vấn tài chính đáng tin cậy có thể mang lại những giá trị vượt trội bằng cách hỗ trợ bạn về mọi mặt từ đầu tư cho đến cách xử lý các loại thuế và bảo hiểm. Họ cung cấp những lời khuyên toàn diện và thật sự vô giá. Nếu bạn không tin, hãy tham khảo thông tin từ nghiên cứu của Vanguard trong khung bên dưới.

Đối với tôi, nhận được sự tư vấn từ những chuyên gia hàng đầu là một yếu tố thay đổi cuộc chơi, giúp tôi tiết kiệm được rất nhiều tiền và thời gian. Tôi là người có năng lực và tôi tự hào vì mình có thể hiểu những nguyên tắc cốt lõi trong những lĩnh vực mà mình tham gia, nhưng cũng giống như một bác sĩ không thể tự làm phẫu thuật não cho mình, tôi vẫn cần sự hỗ trợ từ các chuyên gia.

GIÁ TRỊ CỦA MỘT CHUYÊN GIA TƯ VẤN TÀI CHÍNH ĐÍCH THỰC

Những cố vấn đặt lợi ích riêng lên hàng đầu có thể gây tổn hại nặng nề cho sức khỏe tài chính của bạn, nhưng những cố vấn tận tâm có thể mang lại giá trị vô giá. Một nghiên cứu gần đây của tập đoàn tài chính Vanguard đã liệt kê chính xác những giá trị tài chính mà một chuyên gia tư vấn đúng nghĩa có thể mang lại cho các dự án đầu tư của bạn:

• Giảm tỷ trọng chi phí: lấy lại được 45 điểm cơ bản[31] (0,45%) cho túi tiền của bạn

[31] Còn gọi là điểm cơ sở, một đơn vị đo lường phổ biến của lãi suất và những tỷ lệ khác trong tài chính. Một điểm cơ bản tương đương 1/100 của 1%, hay 0,01% hoặc 0,0001 và được dùng để ký hiệu phần trăm thay đổi trong một công cụ tài chính.

• Tái cân bằng danh mục đầu tư: tăng 35 điểm cơ bản (0,35%) cho hiệu quả đầu tư

• Phân bổ tài sản: tăng 75 điểm cơ bản (0,75%) cho hiệu quả hoạt động

• Rút ra các khoản đầu tư phù hợp khi nghỉ hưu: 70 điểm cơ bản (0,70%) cho các khoản tiết kiệm

• Huấn luyện hành vi: 150 điểm cơ bản (1,50%) trong vai trò hỗ trợ bạn như nhà tâm lý học thực hành của bạn

Tổng cộng giá trị gia tăng là 3,75%! Đó là con số cao gấp ba lần chi phí bạn phải trả cho một nhà tư vấn giỏi. Và đó là chưa kể đến các khoản giảm thuế và nhiều khoản khác.

Nguồn: Francis M. Kinniry Jr. và cộng sự, “Putting a Value on Your Value: Quantifying Vanguard Advisor’s Alpha”, Vanguard Research (09/2016).

Một ván cược cầm chắc thất bại

“Một trong những điều này không giống với những điều khác.”

- BIG BIRD, nhân vật trong loạt phim thiếu nhi Sesame Street (tựa tiếng Việt: Phố Vừng vui nhộn)

Bạn đã bao giờ trải qua cảm giác nghi ngờ rằng ai đó không nói với bạn “toàn bộ” sự thật nhưng lại không thể xác định rõ tại sao bạn không tin tưởng người đó hoặc chính xác thì họ đang dối bạn điều gì hay không? Cảm giác đó khá giống với khi bạn tìm kiếm một lời khuyên về đầu tư. Vậy làm thế nào để biết người đang chìa tay ra trước mặt bạn thật sự muốn giúp đỡ bạn? Và làm thế nào bạn biết nên bắt đầu từ đâu khi có quá nhiều người với nhiều chức danh khác nhau đang đề xuất cho bạn nhiều giải pháp tiềm năng?

Để tập trung giúp bạn thoát khỏi sự rối rắm này, tôi sẽ trình bày một cách đơn giản và dễ hiểu nhất có thể. Trên thực tế, tất cả các chuyên gia tư vấn tài chính đều thuộc một trong ba nhóm sau, và việc bạn cần làm là xác định xem chuyên gia của bạn thuộc nhóm nào:

• Chuyên gia môi giới

• Chuyên gia tư vấn đầu tư

• Chuyên gia tư vấn kép

Bây giờ, hãy phân tích chi tiết hơn để bạn biết chính xác mình đang làm việc với kiểu chuyên gia nào.

Chuyên gia môi giới

Như tôi đã đề cập ở phần trên, khoảng 90% các chuyên gia tư vấn tài chính ở Mỹ là nhà môi giới, bất kể chức danh trên danh thiếp của họ là gì. Họ được trả một khoản phí hoặc tiền hoa hồng để bán sản phẩm. Nhiều người trong số họ làm việc cho các ngân hàng lớn ở Wall Street, công ty môi giới và công ty bảo hiểm - loại công ty mà bạn thường thấy tên của họ được giăng trên các sân vận động hoặc đặt ở mục nhà tài trợ của các chương trình lớn.

Làm thế nào bạn biết sản phẩm mà chuyên gia môi giới giới thiệu có phải là sản phẩm tốt nhất cho bạn hay không? Hãy để tôi làm rõ điều này. Chuyên gia môi giới không nhất thiết phải giới thiệu sản phẩm tốt nhất cho bạn. Đúng vậy, bạn không nghe nhầm đâu. Tất cả những gì họ phải làm là tuân thủ cái được gọi là tiêu chuẩn “phù hợp”. Như vậy nghĩa là họ chỉ phải tin rằng bất kỳ khuyến nghị nào mà họ đưa ra cũng “phù hợp” với khách hàng.

Sự phù hợp là một tiêu chuẩn đánh giá cực kỳ thấp. Bạn có ước mơ mình sẽ kết hôn với một người phù hợp hay bạn mơ về cuộc sống viên mãn cùng tri kỷ của mình? Đối với nhà môi giới, chỉ cần “phù hợp” là đủ.

Vấn đề là các nhà môi giới và công ty của họ kiếm được nhiều tiền hơn khi giới thiệu một số sản phẩm nhất định. Ví dụ, một quỹ được quản lý theo kiểu chủ động với chi phí cao sẽ sinh lợi cho họ nhiều hơn so với một quỹ chỉ số chi phí thấp, vốn sinh lợi cho bạn và gia đình bạn nhiều hơn. Có phải nghe giống như có xung đột lợi ích nghiêm trọng ở đây đúng không? Chính xác là vậy!

Tại sao coi trọng lợi ích của bản thân hơn khách hàng lại trở thành một tiêu chuẩn được chấp nhận? Để dễ xem xét vấn đề này trong bối cảnh chung, bạn cần biết Vương quốc Anh có quy định về người nhận ủy thác, theo đó tất cả chuyên

gia tư vấn tài chính đều có nghĩa vụ pháp lý phải hành động vì lợi ích cao nhất của khách hàng. Úc cũng ban hành quy định tương tự. Vậy tại sao các chuyên gia tại Mỹ lại không có nghĩa vụ phải hành động như người nhận ủy thác? Thật ra, họ có nghĩa vụ đó - trừ các chuyên gia tài chính. Bác sĩ, luật sư và kiểm toán viên tại Mỹ đều phải tuân thủ quy định hành động vì lợi ích cao nhất của những người mà họ trợ giúp. Nhưng các chuyên gia tư vấn tài chính lại không bị ràng buộc bởi trách nhiệm pháp lý này!

Tại Mỹ, đã có nhiều nỗ lực ban hành quy định các chuyên gia tư vấn phải ưu tiên lợi ích cao nhất của khách hàng. Nhưng ngành công nghiệp tài chính đã tích cực vận động hành lang để ngăn chặn sự ra đời của các luật này. Tại sao? Thẳng thắn mà nói, các cố vấn và công ty của họ sẽ kiếm được ít tiền hơn nếu họ không còn khả năng sắp đặt ván bài có lợi cho mình. Hãy tưởng tượng họ sẽ kinh hoàng ra sao khi không thể chào bán những sản phẩm có giá cao cắt cổ của họ, hoặc không thể nhận tiền hoa hồng và các khoản lại quả bí mật như những thỏa thuận chia sẻ doanh thu với các công ty khác chẳng hạn.

Một tin (tương đối) tốt lành là cách nay không lâu, Bộ Lao động Hoa Kỳ đã thông qua một quy định mới, trong đó yêu cầu các chuyên gia tư vấn đặt lợi ích khách hàng lên hàng đầu khi đang xử lý quỹ hưu trí 401(k) và IRA[32]. Nhưng ngay cả như vậy, vẫn tồn tại những lỗ hổng lớn[33]. Ngoài ra, trong cuộc bầu cử gần đây của Donald Trump, các cố vấn của ông ấy đều bàn về việc thu hồi các quy định mới khi chúng còn chưa được thực thi. Vì vậy, đến khi bạn đọc được những dòng này, có thể những điều luật bảo vệ quyền lợi của khách hàng mà chúng tôi đề cập ở trên đã không còn tồn tại!

[32] Viết tắt của Individual Retirement Account, tạm dịch là Tài khoản hưu trí cá nhân, một kế hoạch tiết kiệm hưu trí tương tự 401(k) nhưng do cá nhân tự thiết lập.

[33] Nếu bạn đang làm việc với một chuyên gia môi giới, một lúc nào đó bạn sẽ nhận được một cú điện thoại hoặc một lá thư yêu cầu bạn ký “đơn miễn trừ trách nhiệm hành động vì lợi ích cao nhất của khách hàng” (Best Interest Contract Exemption, viết tắt là BICE). Nhà môi giới này có thể nói với bạn: “Chính phủ vừa thông qua một điều luật vô lý nhằm hạn chế sự lựa chọn của anh. Nếu anh

ký vào đơn này, tôi có thể tiếp tục cung cấp cho anh một danh sách đầy đủ các tùy chọn”. Đừng tin vào điều đó. Mấy lời đó có thể được giải mã thành “Vui lòng ký vào đơn này để tôi có thể tiếp tục bán cho anh các sản phẩm có lợi nhất cho công ty tôi và nhận được hoa hồng khủng!”.

Điểm mấu chốt là hệ thống này có quá nhiều xung đột lợi ích đến mức nó đặt bạn vào một vị thế rất dễ bị tổn hại. Nhưng nếu bạn đang cộng tác với một nhà môi giới mà bạn ưa thích và tin tưởng thì sao?

Tôi không có ý nói rằng không thể tìm được một nhà môi giới tài năng, đáng tin cậy, người có thể hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao. Nhưng dấn thân vào một trò chơi có xác suất thua quá lớn không phải là một nước cờ thông minh. Những nhà đầu tư thành công nhất - và cả những tay cờ bạc chuyên nghiệp nhất - luôn cố gắng đảm bảo xác suất thắng nghiêng về phía họ. Làm thế nào bạn nắm được cơ hội chiến thắng khi nhà môi giới của bạn ngấm ngầm theo đuổi kế hoạch tài chính riêng của anh ta? David Swensen, chuyên gia đầu tư của Yale, cảnh báo rằng bất kể bạn quý mến nhà môi giới của mình đến đâu, hãy nhớ “chuyên gia môi giới không phải là bạn của bạn”.


AI NÓI BẠN THÂN TÔI THÌ KHÔNG THỂ LÀM CỐ VẤN TÀI CHÍNH CHO TÔI?

Chuyên gia tư vấn đầu tư

Trong số 308.937 cố vấn tài chính ở Mỹ, chỉ có 31.000 - xấp xỉ 10% - là chuyên gia tư vấn đầu tư có chứng chỉ hành nghề (Registered Investment Advisor - viết tắt là RIA - hoặc còn gọi là cố vấn độc lập). Giống như bác sĩ và luật sư, họ có nghĩa vụ của người nhận ủy thác và nghĩa vụ pháp lý buộc họ phải hành động vì lợi ích cao nhất cho khách hàng của họ trong mọi thời điểm. Hoàn toàn dễ hiểu và hợp lý đúng không? Nhưng trong vùng tranh tối tranh sáng kỳ lạ của ngành công nghiệp tài chính, đây lại là điều bất thường.

Để cho bạn thấy các điều luật mạnh đến mức nào, tôi sẽ đưa ra một ví dụ. Nếu RIA của bạn đề nghị bạn mua cổ phiếu Apple vào buổi sáng, sau đó vào buổi chiều anh ấy lại mua đúng loại cổ phiếu này cho bản thân nhưng với giá rẻ hơn, vậy thì theo luật, anh ấy phải chuyển cho bạn phần cổ phiếu anh ấy mua! Hãy thử yêu cầu nhà môi giới của bạn làm điều tương tự xem! Ngoài ra, trước khi hợp tác với bạn, RIA của bạn phải nói rõ tất cả xung đột lợi ích và giải thích cách anh ấy được trả công. Không lừa gạt, không che giấu, không mánh khóe, không dối trá, các quân bài đều phải lật ngửa!

Tại sao bạn lại chọn một cố vấn tài chính không hành động vì lợi ích cao nhất của bạn thay vì một người hành động vì lợi ích của bạn? Bạn sẽ không muốn chọn như thế! Nhưng thực tế là hầu hết mọi người đều hành động như vậy! Lý do đơn giản là họ không biết có cách nào tốt hơn. Khi đọc quyển sách này, bạn đang tiến vào một nhóm ưu tú của những người hiểu rõ các quy tắc cơ bản của trò chơi rủi ro cao này. Có một lý do khác khiến nhiều người chọn chuyên gia môi giới, đó là vì RIA giống như những chú chim quý hiếm - cơ hội để tìm ra một RIA chỉ có 1/10.

Nếu RIA là một hình mẫu ưu việt đến vậy, tại sao số lượng RIA lại quá ít? Lý do

rõ ràng nhất là vì các nhà môi giới thường kiếm được nhiều tiền hơn. Tất cả những khoản phí béo bở từ việc bán các sản phẩm tài chính có thể mang lại cho họ món lợi khủng. Ngược lại, RIA không nhận hoa hồng từ việc bán sản phẩm. Thay vào đó, họ thường tính phí tư vấn cố định hoặc thu một tỷ lệ phần trăm trên tổng giá trị tài sản mà khách hàng giao cho họ quản lý. Đây là một mô hình minh bạch có thể loại bỏ các xung đột lợi ích khó xử.

Chuyên gia tư vấn kép

Khi mới tìm hiểu về sự khác biệt giữa nhà môi giới và chuyên gia tư vấn đầu tư độc lập, tôi thấy mọi thứ có vẻ rất rõ ràng và đơn giản! Chắc chắn bạn muốn làm việc với người hành động vì lợi ích cao nhất của bạn đúng không? Vì vậy, không có gì khó hiểu khi kiên quyết chọn một chuyên gia tư vấn độc lập, người có nghĩa vụ pháp lý của người nhận ủy thác. Tôi đã coi đó là tiêu chuẩn vàng. Nhưng sau đó, tôi phát hiện ra chủ đề tài này phức tạp hơn tôi nghĩ rất nhiều!

Vấn đề nằm ở đây: phần lớn các RIA đều đăng ký hành nghề như người nhận ủy thác và nhà môi giới. Chuyện quái gì thế này?! Trên thực tế, có đến 26.000 trong số 31.000 RIA ở Mỹ đang hoạt động trong vùng xám, nơi họ có thể “một chân đạp hai thuyền”. Đúng vậy, sự thật là chỉ 5.000 trên tổng số 310.000 chuyên gia tư vấn tài chính ở Mỹ là người nhận ủy thác thuần túy, chiếm tỷ lệ chỉ 1,6%. Bây giờ bạn biết tại sao việc nhận được lời khuyên minh bạch và không có xung đột lợi ích lại khó như vậy rồi đấy.

Khi viết quyển Money: Master the Game, tôi đã tìm hiểu tường tận về các chuyên gia nhận ủy thác, để rồi khám phá ra sự thật khó chịu này về việc đăng ký hành nghề kép, một khái niệm mà tôi lần đầu tiên biết tới thông qua Peter Mallouk.

Tôi rất tức giận khi biết những "chuyên gia kép" này hoạt động như thế nào trong thực tế. Lúc này có thể họ đang đóng vai trò như một cố vấn độc lập, trấn an bạn rằng họ tuân thủ các tiêu chuẩn của người nhận ủy thác và nhận phí để đưa ra cho bạn những lời khuyên không xung đột lợi ích. Nhưng chỉ một giây sau, họ chuyển đổi vai trò và hoạt động như một nhà môi giới, người kiếm tiền hoa hồng bằng cách bán sản phẩm cho bạn. Khi là nhà môi giới, họ không còn tuân theo các tiêu chuẩn của người nhận ủy thác. Nói cách khác, đôi khi họ có nghĩa vụ phục vụ lợi ích cao nhất của bạn và đôi khi không!

Làm sao bạn biết được họ đang sắm vai trò nào ở thời điểm làm việc với bạn? Hãy tin tôi, chuyện này không dễ chút nào. Tôi từng hỏi một cố vấn rằng anh ấy có phải là chuyên gia nhận ủy thác hay không, anh ấy trả lời bằng cách nhìn vào mắt tôi và cam đoan đúng là như vậy. Anh ấy nói về việc các nhà môi giới không đáng tin cậy như thế nào và làm việc với một chuyên gia nhận ủy thác thì tốt hơn ra sao. Anh ấy nói lợi ích của chúng tôi tương đồng với nhau. Sau đó, tôi phát hiện anh ấy cũng đang hoạt động như một nhà môi giới vì đã đăng ký hành nghề kép, và hóa ra anh ấy đã thực hiện đủ loại giao dịch phụ và kiếm được khoản tiền hoa hồng hậu hĩnh! Đây là người tôi đã nghĩ có thể giới thiệu như một chuyên gia nhận ủy thác đáng tin cậy, nhưng anh ta đã lừa dối tôi. Tuy nhiên, anh ta không vi phạm bất kỳ quy định nào. Tôi đã rất tức giận khi nhận ra mình bị lừa dối một cách dễ dàng đến thế!

Trớ trêu thay, hầu hết chuyên gia tư vấn kép đều là các nhà môi giới đã từ bỏ văn phòng sang trọng và khoản thu nhập tương đối đáng kể để nhảy vọt thành RIA. Họ muốn hoàn toàn độc lập, có thể cung cấp cho khách hàng đầy đủ các lựa chọn đầu tư - chứ không chỉ là một danh sách được soạn thảo cẩn thận để chào bán chỉ những sản phẩm mà công ty áp đặt. Họ muốn làm người hùng chứ không muốn đóng vai phản diện. Vì vậy, họ đã mạo hiểm và chuyển qua làm RIA, để rồi đau khổ vỡ lẽ rằng làm một cố vấn nhận ủy thác thuần túy là một việc thật khó khăn xét về mặt kinh tế.

Những chuyên gia tư vấn kép này có ý định tốt, nhưng họ bị kẹt giữa hai bên lằn ranh khi vừa cố gắng chính trực vừa phải chấp nhận thỏa hiệp. Đó không phải là

lỗi của cá nhân họ; đó là do ngành tài chính được cấu trúc sao cho bán sản phẩm là cách dễ nhất để kiếm lợi nhuận cao và chi trả các hóa đơn sinh hoạt.

Ba chiêu trò cần đề phòng

Đến lúc này, bạn đã nắm được một vài sự thật có thể giúp bạn tránh được nhiều nỗi phiền muộn. Bạn biết 90% chuyên gia tư vấn tài chính thật ra chỉ là nhà môi giới ngụy trang. Bạn biết họ không cần phải ưu tiên lợi ích của bạn. Bạn biết họ có áp lực phải bán được những sản phẩm có giá cao thái quá. Bạn biết mình sẽ có khả năng tìm được lời khuyên hiệu quả hơn nhiều nếu tránh xa các nhà môi giới - bất kể chuyện này có vẻ không công bằng đến mức nào đi nữa - và thay vào đó là làm việc với các cố vấn độc lập, những người có nghĩa vụ pháp lý phải đặt lợi ích của bạn lên hàng đầu. Bạn cũng biết không phải mọi chuyên gia nhận ủy thác đều như nhau, vì một số người có thể từ chối việc trở thành nhà môi giới.

Vậy bây giờ bạn đã biết mình nên tránh điều gì. Chúng tôi đã loại bỏ khoảng 98% số lượng cố vấn ngoài kia, với lý do họ là nhà môi giới hoặc chuyên gia tư vấn kép. Bạn còn lại gì? Bạn có hàng ngàn cố vấn độc lập, những người có nghĩa vụ pháp lý phải hành động như chuyên gia nhận ủy thác. Không quá khó để tìm một chuyên gia có thể đáp ứng nhu cầu của bạn.

Nhưng bạn vẫn phải hết sức cẩn thận. Tại sao? Vì xung đột lợi ích có thể phát sinh ngay cả khi bạn đang làm việc với một cố vấn độc lập - thường là liên quan đến các dàn xếp khôn khéo và hợp pháp để moi thêm tiền từ bạn trong lúc bạn không chú ý. Sau đây là ba chiêu trò mà bạn nên đề phòng.

Sự độc hại của các quỹ độc quyền

Các nhà môi giới thường ra sức bán các quỹ do chính công ty của họ lập ra. Họ không quá khéo che giấu chiến lược “không để phù sa chảy ruộng ngoài” này - một mánh khóe kiếm tiền phổ biến và phụ thuộc vào việc khách hàng có đủ ngây thơ để không thắc mắc xem công ty khác có đưa ra cùng một dịch vụ với mức phí thấp hơn không. Chính kiểu tư lợi này khiến bạn cần cảnh giác khi làm việc với các nhà môi giới. Nhưng tôi rất tiếc phải cho bạn biết nhiều chuyên gia tư vấn độc lập cũng ngấm ngầm áp dụng thủ đoạn tương tự.

Đây là cách đa số các quỹ độc quyền hoạt động: công ty tư vấn có hai nhánh, trong đó một nhánh là công ty tư vấn đầu tư chuyên cung cấp lời khuyên độc lập, tức công ty RIA. Đến đây thì vẫn ổn. Nhưng nhánh thứ hai là một công ty chị em sở hữu và vận hành một loạt các quỹ tương hỗ độc quyền. Công ty RIA giả vờ đưa ra những lời khuyên khách quan nhưng thực chất thì đang khuyên bạn đầu tư vào các quỹ bị kê giá quá cao do chính công ty chị em của họ bán! Thật tiện lợi! Điều tuyệt vời là toàn bộ lợi nhuận đều không lọt ra ngoài, một chuyện tốt cho tất cả các bên - trừ khách hàng.

Theo cách này, một khách hàng đáng thương phải trả hai lần tiền cho cố vấn của anh ta - đầu tiên là cho lời khuyên “độc lập” về việc nên đầu tư vào đâu và thứ hai là cho các quỹ có mức sinh lợi tầm thường của công ty mẹ. Hầu hết khách hàng thậm chí còn không biết mình đang mua các quỹ do cùng một công ty sở hữu. Đó là bởi vì nhánh “công ty quỹ” và nhánh “công ty tư vấn” thường hoạt động dưới hai cái tên khác nhau. Việc này giống như bạn đang xem một bậc thầy móc túi đang hành nghề vậy. Thủ thuật của họ khéo léo và tinh vi đến mức bạn gần như không thể không trầm trồ.

Thu thêm phí nhưng không hỗ trợ thêm

Một chiến lược khác ngày càng trở nên phổ biến là bạn trả phí cho một chuyên

gia tư vấn để quản lý tiền của bạn - giả sử khoản phí đó bằng 1% giá trị tài sản của bạn. Sau đó, vị cố vấn này đề xuất một "danh mục đầu tư mẫu" (anh ta thậm chí còn đặt cho nó một cái tên khá oách như "Chuỗi danh mục đầu tư XYZ") và để sử dụng danh mục này thì bạn phải trả phí bổ sung - giả sử bằng 0,25% giá trị tài sản của bạn. Phí này còn cao hơn cả phí của các mục đầu tư cơ bản trong danh mục đầu tư của bạn.

Nhưng thực tế bạn không nhận được bất kỳ dịch vụ "bổ sung" nào cả. "Danh mục đầu tư mẫu" kia chỉ bao gồm những khoản đầu tư mà chuyên gia này tập hợp lại, một việc mà ngay từ đầu bạn đã trả tiền để thuê anh ta làm. Chuyện này giống như bạn mua một món hàng 100 đô-la và sau đó trả thêm 25 đô-la nữa để có quyền đóng gói và mang nó ra khỏi cửa hàng!

Nếu một chuyên gia tư vấn thu phí quản lý tiền để giúp bạn lựa chọn các khoản đầu tư, anh ta nên hoàn thành việc đó. Đơn giản vậy thôi. Tại sao những chuyên gia tư vấn này có thể thu thêm phí chỉ để gom các khoản đầu tư trong danh sách lại với nhau? Tôi sẽ cho bạn biết lý do: bởi vì họ có thể, còn bạn thì có thể không để ý.

"Tôi không thể nhận tiền hoa hồng, vì vậy hãy gọi đó là phí tư vấn"

Một số chuyên gia tư vấn độc lập thỏa thuận riêng với các công ty đầu tư để kiếm thêm những khoản tiền hoa hồng mà bạn không hề biết. Đây là cách vận hành quy trình này: cố vấn của bạn đề xuất một quỹ tương hỗ của một công ty cụ thể. Anh ta không thể làm một việc phô trương như công khai nhận tiền hoa hồng từ công ty bán những quỹ mà anh ta giới thiệu cho bạn mua. Điều này đặt ra một câu hỏi hết sức hóc búa cho chuyên gia tư vấn này. Anh ta phải làm sao? Dễ thôi! Anh ta gọi khoản tiền công này bằng một cái tên khác!

Vì vậy, chuyên gia tư vấn đa mưu túc trí này tìm đến công ty quỹ và đề nghị trả họ "phí tư vấn" thay vì tiền hoa hồng. Công ty quỹ vui vẻ trả khoản phí này và câu chuyện kết thúc có hậu cho mọi người, trừ bạn - vị khách hàng vừa bị lừa khi nghĩ mình thật sự nhận được những lời khuyên "cực kỳ khách quan và độc lập". Bài học rút ra là gì? Nếu một sinh vật đi lạch bạch và kêu cạp cạp như vịt, nó chính là con vịt - hoặc một nhà môi giới.

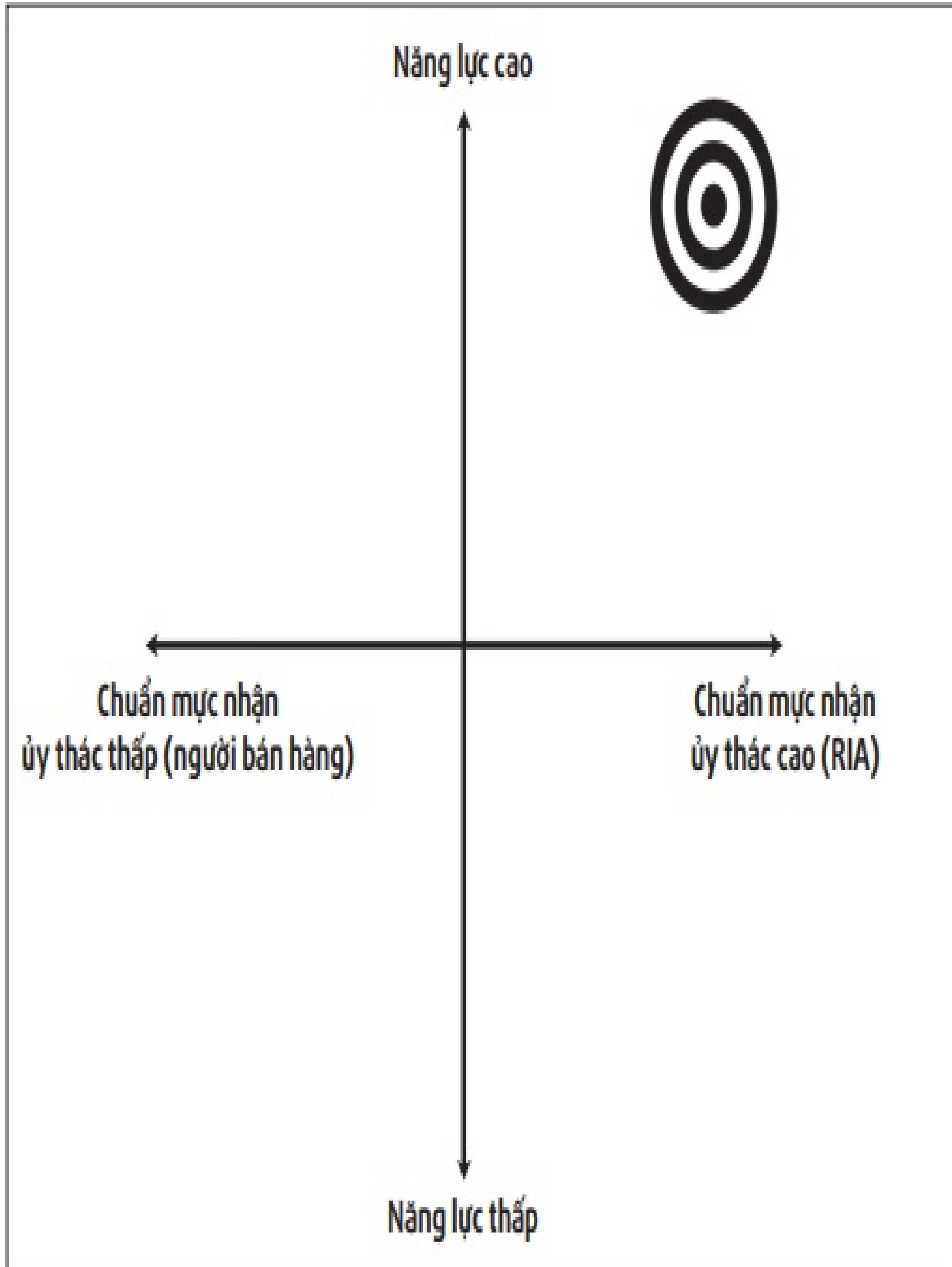
Làm thế nào để tìm được chuyên gia tư vấn phù hợp nhất với nhu cầu của bạn

"Năng lực là thứ quý hiếm đến mức tôi trân trọng mọi cơ hội được nhìn thấy nó."

- *FRANK UNDERWOOD, nhân vật trong bộ phim truyền hình House of Cards*

Tôi hy vọng giờ đây bạn đã hiểu rõ điều tốt nhất cho bạn là thuê một chuyên gia tư vấn độc lập có trách nhiệm pháp lý của người nhận ủy thác. Nhưng làm thế nào bạn chọn được một chuyên gia tư vấn thật sự phù hợp với bản thân?

Không phải mọi chuyên gia nhận ủy thác đều như nhau



Như bạn có thể thấy trong sơ đồ bên dưới, không phải mọi chuyên gia nhận ủy thác đều giống nhau. Tìm được người có trách nhiệm pháp lý phải đặt lợi ích của bạn lên trên hết là chưa đủ. Bạn còn cần tìm ra một người giỏi về tài chính và có chuyên môn cao. Nói cách khác, cố vấn của bạn phải rơi vào nhóm ở góc trên cùng bên phải trong sơ đồ, tức là nhóm có chuẩn mực ủy thác cao và năng lực cao. Ngược lại với nhóm này là nhóm thuộc góc phần tư dưới cùng bên trái, tức nhóm những người bán hàng với năng lực thấp.

Làm thế nào bạn có thể biết một chuyên gia tư vấn nhận ủy thác nào đó có kỹ năng và kinh nghiệm phù hợp với nhu cầu của bạn? Trong quá trình lựa chọn chuyên gia, bạn có thể áp dụng năm tiêu chí sau:

1. Trước tiên, hãy kiểm tra các bằng cấp hoặc chứng chỉ cho thấy năng lực chuyên môn của những chuyên gia mà bạn lựa chọn. Bạn cần đảm bảo chuyên gia đó hoặc thành viên trong nhóm của họ có đủ năng lực hoàn thành công việc mà bạn cần họ thực hiện. Ở đây, chúng ta không nói về các chức danh hào nhoáng, mà về các bằng cấp hoặc chứng chỉ chuyên môn của họ. Nếu bạn đang tìm kiếm sự hỗ trợ về hoạch định tài chính, hãy đảm bảo chuyên gia tư vấn của bạn có chứng chỉ hoạch định kế hoạch tài chính hoặc có một thành viên như vậy trong đội ngũ. Nếu bạn cần được tư vấn pháp lý, hãy đảm bảo trong nhóm tư vấn có luật sư chuyên về xử lý di sản. Bạn đang tìm kiếm lời khuyên về thuế? Vậy bạn sẽ cần một kiểm toán viên có chứng chỉ hành nghề.

Các chứng chỉ hay bằng cấp chuyên môn này không phải là bảo chứng cho năng lực làm việc. Tuy vậy, điều quan trọng là khi kiểm tra những chứng chỉ này, bạn biết chuyên gia tư vấn mà bạn đang cân nhắc thuê có năng lực chuyên môn trên mức trung bình chung để có thể tư vấn cho bạn trong lĩnh vực liên quan.

2. Nói một cách lý tưởng, nếu thuê một chuyên gia tư vấn, bạn phải nhận được nhiều sự hỗ trợ hơn chứ không phải chỉ là một người lập chiến lược đầu tư cho

bạn. Điều bạn thật sự cần là một cố vấn có thể giúp bạn có cuộc sống thịnh vượng hơn theo thời gian bằng cách hướng dẫn bạn cách tiết kiệm các khoản tiền thế chấp, bảo hiểm, thuế, v.v. - một người có thể giúp bạn xây dựng và bảo vệ di sản của bạn. Tuy nghe có vẻ không cần thiết vào lúc này, nhưng việc có được sự hỗ trợ chuyên môn hiệu quả như thế này là rất quan trọng, vì chỉ riêng các vấn đề về thuế thôi đã có thể tạo ra sự khác biệt từ 30% đến 50% tổng số tiền bạn kiếm được từ các khoản đầu tư của bạn hôm nay!

Tôi cảm thấy buồn cười khi đọc các mẩu quảng cáo về dịch vụ quản lý tài sản và thấy tất cả những gì họ làm là thiết kế một danh mục đầu tư cho bạn. Tốt nhất, bạn nên tìm một chuyên gia đồng hành với bạn lâu dài. Hãy đảm bảo họ có các nguồn lực để cùng bạn phát triển ngay cả khi bạn chỉ mới tập tành đầu tư. Còn một điều nữa bạn cần lưu ý, đó là quy mô cũng quan trọng. Bạn không muốn thuê một chuyên gia tư vấn chân thành nhưng thiếu kinh nghiệm, người chỉ quản lý những khoản tiền nhỏ lẻ cho vài chục khách hàng.

3. Tiếp theo, bạn phải đảm bảo chuyên gia tư vấn của bạn có kinh nghiệm làm việc với những khách hàng giống như bạn. Chuyên gia đó có kinh nghiệm làm việc hiệu quả với những khách hàng có vị thế và nhu cầu giống bạn hay không? Ví dụ, nếu mục tiêu chính của bạn là làm giàu để sau này có thể nghỉ hưu an nhàn, bạn sẽ muốn một chuyên gia giàu kinh nghiệm trong việc lập kế hoạch nghỉ hưu. Tuy nhiên, trong một khảo sát ẩn danh do tạp chí tài chính Financial Planning thực hiện, 46% chuyên gia tư vấn tài chính được khảo sát cho biết họ không có kế hoạch tiết kiệm hưu trí cho bản thân! Tôi không thể tin được là họ dám thừa nhận điều này! Bạn có thể tưởng tượng việc thuê một huấn luyện viên thể hình đã không tập luyện trong hàng chục năm hoặc một chuyên gia dinh dưỡng không ngừng ăn bánh kem trong khi khuyên bạn nên ăn nhiều rau hay không?

4. Một tiêu chí quan trọng khác là bạn và chuyên gia tư vấn bạn chọn phải có sự tương đồng trong triết lý đầu tư. Ví dụ, chuyên gia đó có tin mình có thể đánh bại thị trường trong dài hạn bằng cách chọn các cổ phiếu riêng lẻ hoặc các quỹ được quản lý theo kiểu chủ động hay không? Hay anh ấy nhận ra khả năng đánh

bại thị trường là rất thấp nên cần tập trung vào việc lựa chọn một danh mục đầu tư đa dạng của các quỹ chỉ số? Một số chuyên gia tư vấn có thể đáp ứng nhu cầu của bạn về việc có một cố vấn nhận ủy thác chân chính, nhưng họ vẫn không làm việc hiệu quả với bạn vì họ quyết tâm làm người chọn cổ phiếu. Cá nhân tôi sẽ tránh xa bất kỳ cố vấn nào tuyên bố thường xuyên đánh bại thị trường. Có thể đúng là như vậy, nhưng tôi vẫn nghi ngờ điều đó. Thường thì khả năng là vị chuyên gia đó quá lạc quan hoặc đang tự dối mình.

5. Cuối cùng, bạn cần tìm một chuyên gia mà bạn có thể xây dựng mối liên kết ở mức độ cá nhân. Một cố vấn tốt sẽ là đối tác và đồng minh trong nhiều năm, hướng dẫn bạn đường đi nước bước trong một hành trình tài chính dài. Tất nhiên, đó là một mối quan hệ có tính chất nghề nghiệp, nhưng chẳng phải tiền bạc cũng là một chủ đề vô cùng cá nhân đối với bạn cũng như với tôi hay sao? Nó gắn liền với những hy vọng và ước mơ của chúng ta, với nỗi khao khát có thể chăm sóc chu toàn cho thế hệ sau, có thể tạo ra tác động tích cực thông qua các hoạt động thiện nguyện và sống một cuộc đời phi thường theo cách của mình. Do đó, sẽ rất có ích nếu bạn có thể chia sẻ những điều này với một chuyên gia tư vấn mà bạn có sự đồng cảm, tin tưởng và quý mến.

Phần thưởng lớn

Phần lớn chương này tập trung vào các trở ngại mà chúng ta cần vượt qua trong quá trình tìm kiếm lời khuyên tài chính hữu hiệu: xung đột lợi ích, sự giả dối và gian manh cũng như tư lợi. Thật khó tìm được một chuyên gia tư vấn có năng lực chuyên môn cao và luôn đặt khách hàng làm ưu tiên hàng đầu, một người thật sự cung cấp được một dịch vụ đúng với những gì họ cam đoan? Chẳng trách có rất nhiều người mất lòng tin vào các chuyên gia tư vấn tài chính và quyết định tự quản lý chuyện tiền nong của mình!

Nhưng hãy để tôi nói với bạn điều này: có một phần thưởng lớn đang chờ bạn ở

đích đến của chặng đường vượt chướng ngại vật điên rồ này và tìm được một chuyên gia tư vấn thật sự tuyệt vời. Đối với nhiều người, không có gì tác động tích cực đến tương lai tài chính của họ hơn là được đồng hành với một hướng dẫn viên thông minh, người hiểu rõ đường đi nước bước và có thể chỉ cho họ cách giành chiến thắng trong bất kỳ môi trường nào. Một chuyên gia tư vấn có đẳng cấp tầm cỡ thế giới sẽ là một sự trợ giúp vô cùng to lớn cho bạn xuyên suốt hành trình: giúp bạn xác định cũng như vững vàng tiến tới các mục tiêu - đặc biệt là bằng cách giúp bạn chống chọi được với những cơn biến động của thị trường - và gia tăng khả năng bạn sẽ thật sự đạt được những mục tiêu đó lên gấp nhiều lần.

Tôi biết vạn sự khởi đầu nan, tôi biết để bắt đầu hành trình tìm một chuyên gia tư vấn mà bạn có thể tin tưởng là chuyện khó khăn như thế nào. Nếu muốn một con đường tắt, bạn có thể bắt đầu bằng cách truy cập www.getasecondopinion.com và yêu cầu sự góp ý (miễn phí hoàn toàn) từ Creative Planning, công ty tư vấn đầu tư được điều hành bởi anh bạn Peter Mallouk của tôi, cũng là đồng tác giả của quyển sách này. Một trong những chuyên gia quản lý tài sản của Creative Planning có thể đánh giá tình hình tài chính của bạn và đánh giá xem cố vấn hiện tại của bạn có đang làm việc vì lợi ích cao nhất của bạn hay không. Nếu bạn muốn đi xa hơn và muốn các chuyên gia của Creative Planning làm cố vấn nhận ủy thác cho bạn, chúng tôi rất vui mừng được chào đón bạn.

Để tôi cho bạn một ví dụ về lý do tại sao cách tiếp cận toàn diện này lại hiệu quả đến vậy. Nhiều người sở hữu các khoản đầu tư bất động sản nằm ngoài danh mục đầu tư truyền thống, nhưng những khoản này hiếm khi được tính đến nếu họ tham vấn một chuyên gia tư vấn thông thường. Hãy tưởng tượng bạn sở hữu một số bất động sản. Một cố vấn thật sự có kinh nghiệm chuyên môn sẽ tìm cách tối đa hóa dòng tiền của bạn và có thể sẽ giúp tái cơ cấu các khoản vay thế chấp trên các tài sản đó. Kết quả là gì? Bạn sẽ có tiềm năng đầu tư thêm một hoặc hai bất động sản nữa mà không cần bỏ thêm tiền. Trên thực tế, tổng những khoản vay thế chấp cần thanh toán của bạn có thể còn thấp hơn so với trước đây! Đó là lợi ích của việc có được những lời khuyên thật sự khôn ngoan.

Bảy câu hỏi mà bạn nên đặt ra cho mọi chuyên gia tư vấn

Một cách để đảm bảo bạn thuê đúng chuyên gia tư vấn phù hợp là đề nghị họ trả lời vài câu hỏi then chốt mà qua đó bộc lộ mọi xung đột lợi ích tiềm ẩn và những vấn đề mà bạn có thể không nhận ra. Nếu bạn đang có một cố vấn, việc bạn tìm ra câu trả lời cho những câu hỏi này cũng quan trọng không kém. Sau đây là những gì cá nhân tôi muốn biết trước khi đặt tương lai tài chính của mình vào tay bất kỳ cố vấn nào:

1. Anh/Chị có phải là chuyên gia tư vấn đầu tư độc lập (RIA) không? Nếu câu trả lời là không, vậy đây chính là một nhà môi giới. Hãy mỉm cười và chào tạm biệt. Nếu câu trả lời là có, vậy thì theo luật, người đó có trách nhiệm của chuyên gia tư vấn nhận ủy thác. Nhưng bạn vẫn cần phải tìm hiểu xem họ có phải là chuyên gia tư vấn kép hay không.

2. Anh/Chị (hoặc công ty của anh/chị) có đang liên kết với một đại lý chứng khoán nào không? Nếu câu trả lời là có, bạn đang làm việc với một người có thể hoạt động như một nhà môi giới và có động cơ để hướng bạn đến những khoản đầu tư cụ thể nào đó. Một cách dễ dàng để xác nhận chuyện này là nhìn lướt qua phần thông tin dưới cùng của trang web hoặc trên danh thiếp của chuyên gia đó và xem có câu nào tương tự thế này hay không: "Chứng khoán được cung cấp thông qua [tên công ty của chuyên gia tư vấn], thành viên của FINRA và SIPC". FINRA là Cơ quan Quản lý ngành Tài chính (Financial Industry Regulatory Authority), còn SIPC là Cơ quan Bảo vệ Nhà đầu tư chứng khoán (Securities Investor Protection Corporation) của Mỹ. Nếu bạn đọc thấy những câu có nội dung như vậy, điều đó nghĩa là chuyên gia này có thể hoạt động như một nhà môi giới. Còn chờ gì nữa mà không chạy ngay đi!

3. Công ty của anh/chị có cung cấp các quỹ tương hỗ độc quyền hay các tài

khoản được quản lý riêng hay không? Bạn sẽ muốn nghe câu trả lời “Không”. Nếu câu trả lời là “có”, bạn hãy trông chừng ví tiền của mình thật cẩn thận! Có thể họ đang cố gắng tạo thêm doanh thu bằng cách hướng bạn vào những sản phẩm mang lại lợi nhuận cao cho họ (chứ không phải cho bạn).

4. Anh/Chị hoặc công ty của anh/chị có nhận được bất kỳ khoản tiền nào của bên thứ ba cho việc đề xuất các khoản đầu tư cụ thể nào đó hay không? Đây là câu hỏi quan trọng nhất mà bạn muốn chuyên gia tư vấn trả lời. Tại sao? Bởi vì bạn cần biết rằng chuyên gia tư vấn của mình không có động cơ để giới thiệu các sản phẩm sẽ mang lại cho họ đủ loại tiền hoa hồng, tiền “lót tay”, phí tư vấn, những chuyến du lịch hoặc các “tặng phẩm” khác.

5. Triết lý đầu tư của anh/chị là gì? Câu trả lời mà bạn nhận được sẽ giúp bạn hiểu chuyên gia này có tin là họ có thể đánh bại thị trường bằng cách chọn từng cổ phiếu riêng lẻ hoặc các quỹ được quản lý theo kiểu chủ động hay không. Theo thời gian, cách chơi đó sẽ khiến họ nắm chắc phần thua, trừ khi họ là siêu sao như Ray Dalio hay Warren Buffett. Nhưng để tôi nói với bạn điều này, họ chắc chắn không phải là những siêu sao đó đâu.

6. Anh/Chị cung cấp dịch vụ lập kế hoạch tài chính nào ngoài chiến lược đầu tư và quản lý danh mục đầu tư? Tùy vào bạn đang ở giai đoạn nào của cuộc đời, sự trợ giúp về đầu tư có thể là tất cả những gì bạn cần. Nhưng khi bạn trưởng thành hơn và/hoặc trở nên giàu có hơn với đủ loại tài sản cần quản lý thì vấn đề tài chính thường trở nên phức tạp hơn. Ví dụ, có thể bạn phải tiết kiệm nhiều hơn để lo cho các con học đại học, lập kế hoạch nghỉ hưu, chọn loại cổ phiếu đầu tư hoặc lập kế hoạch xử lý di sản. Đa số các chuyên gia tư vấn đều có rào cản năng lực một khi bước ra khỏi phạm vi của lĩnh vực đầu tư. Như tôi đã đề cập, hầu hết chuyên gia tư vấn không được pháp luật cho phép đưa ra lời khuyên về thuế, vì họ mang tư cách nhà môi giới. Nói một cách lý tưởng, bạn muốn có một cố vấn có thể mang lại cho bạn những công cụ có hiệu quả về thuế trong mọi khía cạnh hoạch định tài chính - từ lập kế hoạch đầu tư cá nhân đến lập kế hoạch kinh doanh và kế hoạch xử lý di sản.

7. Tiền của tôi sẽ được giữ ở đâu? Một chuyên gia tư vấn nhận ủy thác phải luôn dùng dịch vụ giám sát từ bên thứ ba để giữ tiền của bạn. Ví dụ, các tổ chức như Fidelity, Schwab và TD Ameritrade đều có các đối tác cung cấp dịch vụ giám sát để bảo đảm tiền của bạn được giữ trong môi trường an toàn. Sau đó, bạn ký một biên bản ủy quyền có giới hạn, trong đó cho phép cố vấn đầu tư quản lý tiền của bạn nhưng không bao giờ được rút khoản tiền đó ra. Mặt tốt của sự sắp xếp này là nếu một lúc nào đó bạn muốn sa thải cố vấn của mình, bạn không cần phải chuyển đổi tài khoản. Bạn chỉ cần thuê một cố vấn mới, người có thể tiếp quản việc quản lý tài khoản của bạn, và không ai bị lỡ mất nhịp nào. Hệ thống giám sát này cũng bảo vệ bạn khỏi nguy cơ bị lừa bởi một kẻ lạm dụng tín nhiệm như Bernie Madoff.

Hoàn thành nhiệm vụ

Chúng tôi đã cung cấp một lượng lớn thông tin cơ bản trong Phần 1 của quyển sách này. Như bạn đã biết, phần này đề cập đến những quy tắc để đạt được thành công tài chính. Hãy dành ra ít phút để ôn lại một số quy tắc quan trọng nhất mà bạn đã học cho đến thời điểm này:

• Bạn đã hiểu được sức mạnh của việc trở thành một nhà đầu tư dài hạn, người không mua vào và bán ra theo từng biến động của thị trường, người kiên định theo đuổi hành trình mà không bị dao động và hoảng loạn khi thị trường trải qua những lần điều chỉnh giá hoặc sụp đổ.

• Bạn biết phần lớn các quỹ tương hỗ được quản lý theo kiểu chủ động tính phí cao nhưng hoạt động kém hiệu quả. Đó là lý do bạn nên chọn những quỹ chỉ số có chi phí thấp mà bạn có thể duy trì qua nhiều năm.

• Bạn biết các khoản phí phụ trội cao quá đáng gây tác hại nghiêm trọng, giống như đàn mối ăn mòn nền tảng tương lai tài chính của bạn.

• Và bạn học được cách tìm một chuyên gia tư vấn độc lập, người thật sự xứng đáng với lòng tin của bạn và sẽ đền đáp niềm tin đó một cách hậu hĩnh.

Bây giờ, khi đã nắm được các nguyên tắc cơ bản nói trên, bạn là một trong số ít những người thật sự hiểu cách vận hành của hệ thống tài chính. Giờ đây, bạn đã sẵn sàng tham gia cuộc chơi!

Phần 2 của Đầu tư thông minh là cẩm nang thực hành tài chính giúp bạn biến kế hoạch cá nhân của mình thành hành động. Trong Chương 5, tôi sẽ chia sẻ bốn nguyên tắc cốt lõi mà các nhà đầu tư giỏi nhất thế giới luôn sử dụng khi ra quyết định đầu tư. Trong Chương 6, bạn sẽ học cách đánh bại thị trường giá xuống bằng cách xây dựng một danh mục đầu tư đa dạng để bảo vệ bản thân trong suốt thời gian thị trường lao dốc. Kế đến, trong Chương 7, tôi sẽ hướng dẫn bạn cách khiến kẻ địch bên trong nội tâm bạn phải im lặng - cho bạn biết những bí quyết quan trọng nhất mà tôi đã học được trong hơn 40 năm qua về tâm lý học làm giàu.

Cẩm nang thực hành này sẽ cung cấp cho bạn kiến thức và các công cụ thực tế để đạt được tự do tài chính toàn diện! Bạn có cảm thấy sức mạnh đó, sinh lực đó đang chảy trong huyết quản của bạn chưa? Vậy thì hãy lật trang tiếp theo - vì đã đến lúc thiết kế cuộc chơi, nắm quyền kiểm soát và bắt đầu tham gia...

PHẦN 2

CẨM NANG ĐẦU TƯ THÔNG MINH

CHƯƠNG 5

BỘ TỨ CỐT LÕI

Những nguyên tắc then chốt đằng sau mọi quyết định đầu tư của bạn

“Hãy đơn giản, đơn giản và đơn giản hơn nữa.”

- *STEVE JOBS, đồng sáng lập Apple*

Bất cứ ai cũng có thể gặp may mắn và trúng số. Bất cứ ai cũng có thể có lúc chọn trúng một cổ phiếu sinh lời. Nhưng nếu muốn đạt được thành công bền vững về tài chính, bạn cần nhiều thứ khác nữa chứ không phải sự may mắn thỉnh thoảng mới xuất hiện. Qua gần 40 năm nghiên cứu về sự thành công, tôi nhận ra những người thành công nhất trong bất kỳ lĩnh vực nào đều không phải là người chỉ biết dựa vào vận may. Họ có những hệ thống niềm tin khác biệt. Họ áp dụng những chiến lược khác biệt. Họ hành động khác với số đông.

Tôi thấy điều này trong mọi lĩnh vực của cuộc sống, cho dù đó là gìn giữ một cuộc hôn nhân vui vẻ và nồng nhiệt hơn nửa thế kỷ, giảm cân và giữ dáng suốt hàng chục năm hay tạo dựng một doanh nghiệp trị giá hàng tỷ đô-la.

Điều quan trọng là chúng ta phải nhận ra những phương thức đảm bảo thành

công này và lấy chúng làm hình mẫu để noi theo, sử dụng chúng như kim chỉ nam cho quá trình đưa ra các quyết định trong cuộc sống. Những hình mẫu này giúp tạo ra bộ cẩm nang thực hành đưa bạn đến thành công.

Khi bắt tay vào hành trình tìm kiếm các giải pháp giúp đỡ mọi người về mặt tài chính, tôi đã học hỏi từ những người giỏi nhất trong số những người giỏi, tiến hành phỏng vấn tổng cộng hơn 50 nhà đầu tư thuộc nhóm "những người khổng lồ" trong ngành. Tôi quyết tâm tìm ra lời giải thích cho những thành tựu tuyệt vời của họ. Trên hết, tôi luôn tự hỏi đi hỏi lại một điều: "Ở họ có những điểm chung nào?".

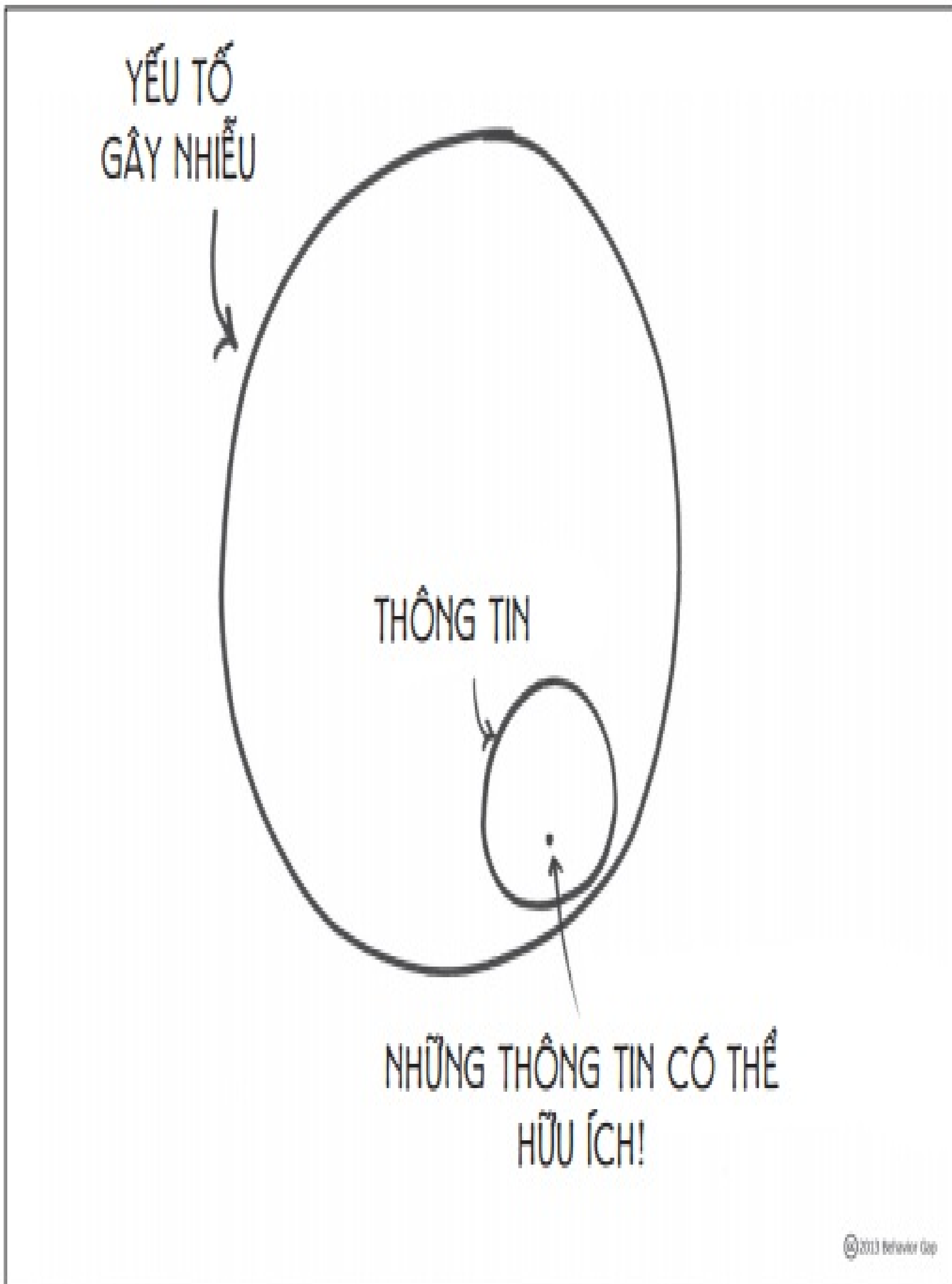
Tôi nhanh chóng nhận ra đó là một câu hỏi rất khó trả lời. Vấn đề nằm ở chỗ tất cả những nhà đầu tư tài giỏi này đều có phong cách và con đường kiếm tiền hoàn toàn khác nhau. Ví dụ, Paul Tudor Jones là một nhà giao dịch chứng khoán chuyên đặt những ván cược rất lớn dựa trên quan điểm kinh tế vĩ mô của ông về thế giới. Warren Buffett đầu tư dài hạn vào các công ty nhà nước và tư nhân sở hữu lợi thế cạnh tranh lâu bền. Carl Icahn nhắm vào các doanh nghiệp đang hoạt động kém hiệu quả, sau đó dùng phương pháp quản lý mềm mỏng (hoặc cứng rắn) để thay đổi chiến lược kinh doanh của chúng sao cho có lợi cho các cổ đông. Rõ ràng, có rất nhiều con đường dẫn đến thành công. Tìm ra mẫu số chung thật sự là một thử thách lớn!

Nhưng trong bảy năm qua, tôi đã làm những việc mà tôi luôn yêu thích, đó là nhận lấy những vấn đề phức tạp thoạt trông có vẻ quá sức và phân tích chúng để tìm ra vài nguyên tắc cốt lõi mà những người như bạn và tôi có thể áp dụng. Vậy tôi đã khám phá ra điều gì? Tôi nhận ra rằng có bốn nguyên tắc mấu chốt mà gần như tất cả nhà đầu tư vĩ đại đều sử dụng để định hướng các quyết định đầu tư. Tôi gọi bốn nguyên tắc này là Bộ tứ cốt lõi. Bốn nguyên tắc mà tôi sẽ giải thích trong chương này có thể ảnh hưởng mạnh mẽ đến khả năng đạt được tự do tài chính của bạn.

Bạn có nhớ tôi từng nói sự phức tạp là kẻ thù không đội trời chung của sự thực

thi hay không? Khi tôi chia sẻ với bạn bốn nguyên tắc này, có thể bạn sẽ thốt lên “Thật cơ bản! Thật đơn giản!”. Và bạn biết gì không? Bạn đúng đấy!

Nhưng chỉ biết thôi là chưa đủ, bạn phải thực hành những nguyên tắc này trong thực tế. Thực hành là quan trọng nhất! Tôi không muốn làm phức tạp vấn đề một cách không cần thiết đến mức cuối cùng bạn ngồi trên một núi thông tin nhưng không biết phải làm gì với nó. Mục tiêu của tôi không phải làm bạn váng đầu hoa mắt với những lập luận phức tạp. Mục tiêu của tôi là tổng hợp, đơn giản hóa và làm rõ mọi thứ để bạn cảm thấy có động lực hành động ngay bây giờ!


YẾU TỐ GÂY NHIỄU
THÔNG TIN
NHỮNG THÔNG TIN CÓ THỂ HỮU ÍCH!

Những nguyên tắc này cung cấp cho chúng ta một bảng kê vô giá của những mục cần kiểm tra. Bất cứ khi nào tôi nói chuyện với các cố vấn tài chính của mình về một khoản đầu tư tiềm năng nào đó, tôi muốn biết liệu khoản đầu tư đó có thỏa mãn phần lớn bốn tiêu chí này hay không. Nếu không, tôi sẽ đơn giản là bỏ qua chúng.

Tại sao tôi cương quyết trong chuyện này đến vậy? Bởi vì sẽ là chưa đủ nếu bạn chỉ nói “Bốn nguyên tắc này là kiến thức hữu ích, tôi sẽ cố gắng ghi nhớ chúng”. Các nhà đầu tư tài giỏi nhất đều hiểu rằng những nguyên tắc này phải là nỗi ám ảnh của họ. Chúng quan trọng đến mức bạn cần nuôi dưỡng chúng, sống với chúng và làm cho chúng trở thành nền tảng của mọi việc bạn làm với tư cách một nhà đầu tư. Tóm lại, Bộ tứ cốt lõi này phải là trọng tâm trong cẩm nang thực hành đầu tư của bạn.

Nguyên tắc cốt lõi #1: Không thua lỗ

Câu hỏi đầu tiên mà mọi nhà đầu tư vĩ đại đều không ngừng lặp đi lặp lại là “Làm thế nào để tránh bị mất tiền?”. Điều này nghe có vẻ không hợp lý. Suy cho cùng, hầu hết chúng ta chỉ quan tâm điều ngược lại: “Làm thế nào để kiếm tiền? Làm thế nào để đạt lợi nhuận cao nhất có thể và thắng đậm?”.

Nhưng các nhà đầu tư xuất sắc nhất luôn bị ám ảnh với việc tránh thua lỗ. Tại sao? Bởi vì họ hiểu một sự thật đơn giản nhưng sâu sắc: càng mất nhiều tiền thì bạn càng khó quay lại điểm khởi đầu.

Tôi không muốn làm bạn cảm thấy như đang quay lại lớp toán thời trung học!

Nhưng chúng ta cần dành một chút thời gian để làm rõ tại sao mất tiền lại là thảm họa đáng sợ đến vậy. Giả sử bạn mất 50% số tiền của mình vì một khoản đầu tư tồi. Bạn cần kiếm bao nhiêu để làm cho tài sản của bạn trở lại như ban đầu? Hầu hết mọi người sẽ nói 50%. Nhưng họ hoàn toàn sai.

Hãy cùng phân tích vấn đề này. Nếu bạn đầu tư 100.000 đô-la và thua lỗ 50%, vậy là bạn còn 50.000 đô-la. Nếu sau đó bạn đạt tỷ suất lợi nhuận 50% trên 50.000 đô-la đó, bạn có tổng cộng 75.000 đô-la. Như vậy bạn vẫn hụt 25.000 đô-la so với ban đầu!

Trên thực tế, bạn sẽ cần đạt tỷ suất lợi nhuận 100% chỉ để bù lại cho khoản tiền thua lỗ và quay lại khởi điểm 100.000 đô-la vốn có ban đầu. Chuyện này có thể dễ dàng khiến bạn mất cả mười năm ròng. Điều này lý giải câu nói nổi tiếng của Warren Buffett về hai quy tắc đầu tiên của ông trong đầu tư: "Quy tắc số một: không bao giờ làm mất tiền. Quy tắc số hai: không bao giờ quên quy tắc số một".

Các nhà đầu tư huyền thoại khác cũng kiên quyết không kém khi nói đến việc tránh thua lỗ. Ví dụ, anh bạn Paul Tudor Jones từng nói với tôi: "Điều trọng yếu nhất đối với tôi là phòng thủ quan trọng gấp mười lần so với tấn công... Anh phải luôn tập trung bảo vệ mình khỏi nguy cơ mất mát."

Nhưng trong thực tế, làm thế nào để thật sự tránh được cảnh mất tiền? Trước hết, bạn phải nhận ra thị trường tài chính vô cùng khó đoán. Những người phát biểu trên sóng truyền hình có thể giả vờ biết chuyện gì xảy ra tiếp theo, nhưng bạn đừng sập bẫy! Các nhà đầu tư thành công nhất nhận ra không ai trong chúng ta có thể dự đoán chính xác tương lai. Với suy nghĩ đó, họ luôn đề phòng nguy cơ xuất hiện các tình huống bất ngờ - và cả nguy cơ bản thân họ có thể phạm sai lầm, bất kể họ có thông minh đến mức nào.

Hãy xem trường hợp của Ray Dalio, người sáng lập công ty đầu tư Bridgewater Associates, một trong các quỹ đầu tư lớn nhất thế giới. Theo Forbes, ông ấy đã tạo ra 45 tỷ đô-la lợi nhuận cho các nhà đầu tư của mình - nhiều hơn bất kỳ nhà quản lý quỹ phòng hộ nào khác trong lịch sử. Tài sản của ông có giá trị ước tính là 15,9 tỷ đô-la! Trong những năm tháng sự nghiệp của mình, tôi đã gặp rất nhiều người phi thường, nhưng tôi chưa bao giờ gặp ai thông minh hơn Ray. Dù vậy, ông ấy vẫn chia sẻ với tôi rằng toàn bộ phương pháp đầu tư của ông được xây dựng dựa trên nhận thức rằng đôi khi thị trường sẽ “tinh ranh” hơn ông và xoay chuyển theo một hướng không ai có thể ngờ tới. Ông đã sớm học được bài học này trong buổi đầu khởi nghiệp, nhờ một trải nghiệm mà ông mô tả là “một trong những trải nghiệm đau đớn nhất” cuộc đời mình.

Năm 1971, khi Ray còn đang là một nhà đầu tư trẻ học cách giao dịch, Tổng thống Mỹ đương nhiệm Richard Nixon đã đưa nước Mỹ ra khỏi chế độ kim bản vị[34]. Nói cách khác, đồng đô-la không còn có thể được quy đổi trực tiếp thành vàng, và điều đó có nghĩa là tờ tiền của Hoa Kỳ đột nhiên không có giá trị gì hơn một tờ giấy. Ray và toàn bộ những người ông quen biết trong cộng đồng đầu tư đã rất chắc chắn rằng thị trường chứng khoán sẽ sụt giảm mạnh trước sự kiện mang tính lịch sử này. Nhưng thực tế thì chuyện gì đã xảy ra? Cổ phiếu tăng vọt! Đúng vậy. Diễn biến thị trường xảy ra theo hướng hoàn toàn trái ngược với logic và lập luận của Ray, cũng như ngược với dự kiến của tất cả chuyên gia khác. Ray nói: “Tôi nhận ra là không ai có thể biết thị trường phản ứng như thế nào, dù là trong hiện tại hay tương lai. Vì thế, tôi phải phân bổ tài sản sao cho ngay cả nếu tôi sai thì tôi vẫn ổn”.

[34] Còn gọi là chế độ bản vị vàng. Theo chế độ này, tổ chức phát hành tiền mặt (tiền giấy bạc hay tiền xu) cam kết sẵn sàng nhận lại tiền mặt và trả bằng lượng vàng bảo chứng tương ứng bất cứ khi nào được người giữ tiền yêu cầu.

Đó là một ý tưởng mà bạn và tôi không bao giờ được phép quên: chúng ta phải phân bổ tài sản sao cho chúng ta “vẫn ổn” ngay cả khi chúng ta đi sai nước cờ.

Phân bổ tài sản chỉ đơn giản là tạo ra một tổ hợp hợp lý bao gồm nhiều loại hình

đầu tư khác nhau, đa dạng hóa chúng theo cách giảm thiểu rủi ro và tối đa hóa lợi nhuận.

“Tôi không mong mình sẽ nhảy qua mức xà hai mét. Thay vào đó, tôi nhìn quanh và tìm các mức xà ba tấc mà tôi có thể bước qua.”

- *WARREN BUFFETT*

Trong chương tiếp theo, chúng ta sẽ xem xét cụ thể quá trình phân bổ tài sản. Nhưng hiện tại, điều quan trọng cần nhớ là hãy luôn sẵn sàng đón nhận những điều ngoài mong đợi. Như vậy có phải là chúng ta nên sợ hãi và trốn tránh bởi vì mọi thứ quá bất định? Hoàn toàn không phải. Điều đó chỉ có nghĩa là chúng ta cần đầu tư theo những cách có thể bảo vệ chúng ta khỏi những bất ngờ “bật ngửa” của thị trường.

Như bạn và tôi đều biết, nhiều nhà đầu tư bị tổn hại nặng nề do các vụ vỡ bong bóng thị trường vì họ hành động như thể tương lai không có gì ngoài sự huy hoàng. Hậu quả là họ đã ném sự cảnh giác của mình đi mất. Những người chiến thắng lâu năm như Bogle, Buffett và Dalio đều biết tương lai chứa đầy những điều bất ngờ, bao gồm những bất ngờ khiến người ta thích ý và những bất ngờ làm người ta hụt hẫng. Vì vậy, họ không bao giờ quên những rủi ro mà mình có thể gặp phải. Họ tự bảo vệ bản thân bằng cách đầu tư vào các loại tài sản khác nhau, trong đó có một số loại tài sản sẽ tăng giá trong khi những loại khác giảm giá.

Tôi không phải là nhà tiên tri về kinh tế hay thị trường! Nhưng tôi nhận ra tránh mất mát tài sản là một nguyên tắc đặc biệt quan trọng trong bối cảnh hiện tại khi mà không ai trong chúng ta có thể dự đoán tác động của các chính sách kinh tế cấp tiến mà chúng ta đang nhìn thấy trên toàn thế giới. Chúng ta đang ở trong

vùng đất chưa được khám phá. Như Howard Marks từng chia sẻ với tôi vào cuối năm 2016: “Khi bạn đang ở trong một thế giới bất định với khối tài sản trị giá cao và khả năng đạt tỷ suất lợi nhuận thấp, tôi cho rằng đó là dấu hiệu bạn nên tạm ngừng”. Tại Oaktree Capital Management, công ty tư vấn đầu tư trị giá 100 tỷ đô-la của ông, phương châm hoạt động trong những năm gần đây là “Hành động thận trọng”. Ông giải thích: “Chúng tôi đang đầu tư. Chúng tôi được đầu tư hoàn toàn. Chúng tôi rất vui vì được đầu tư, nhưng mọi thứ chúng tôi mua vào đều được đánh giá ở mức độ thận trọng cao hơn bình thường”.

Tôi áp dụng nguyên tắc “Không thua lỗ” vào cuộc sống của mình như thế nào? Tôi kiên định với nguyên tắc này đến mức giờ đây tôi luôn nói với các cố vấn của mình: “Đừng đưa cho tôi bất kỳ một ý tưởng đầu tư nào trước khi anh chưa cho tôi biết cách phòng tránh hoặc giảm thiểu hậu quả mà chúng ta có thể gặp phải nếu ý tưởng đó thất bại”.

Nguyên tắc cốt lõi #2: Rủi ro tối thiểu, lợi nhuận tối đa

Theo lập luận thông thường, bạn cần chấp nhận rủi ro cao để đạt phần thưởng lớn. Nhưng những nhà đầu tư thành công nhất không bị thuyết phục bởi lý lẽ “rủi ro cao, lợi nhuận cao” này. Thay vào đó, họ tìm kiếm các cơ hội đầu tư có thứ mà họ gọi một cách hoa mỹ là tỷ lệ bất cân xứng giữa rủi ro/lợi nhuận, tức là lợi nhuận phải lớn hơn nhiều so với rủi ro. Nói cách khác, những nhà đầu tư thành công này luôn tối thiểu hóa rủi ro để tối đa hóa lợi nhuận. Đó chính là “thần chú” của giới đầu tư.


THÔI, CON CHƠI ĐI. TRÒ NÀY CHA CHƠI MẤY NĂM NAY RỒI.
MỨC ĐỘ MẠO HIỂM CỰC CAO
STAHLER.
8/4
©Jeff Stahler/Distributed by Universal Uclick for UFS via CartoonStock.com

Tôi đã có dịp quan sát nguyên tắc này được áp dụng trong thực tế cùng với Paul Tudor Jones, người sử dụng “quy tắc năm-ăn-một” để định hướng các quyết định đầu tư. Anh ấy chia sẻ với tôi: “Tôi chấp nhận mạo hiểm 1 đô-la với kỳ vọng kiếm được 5 đô-la. Lợi ích của quy tắc năm-ăn-một là nó cho phép bạn có 20% tỷ lệ thắng. Tôi có thể là một kẻ hoàn toàn khờ khệt. Tôi có thể sai 80% trên tổng số lần đầu tư nhưng vẫn không thua lỗ”.

Làm thế nào chuyện này lại khả thi? Nếu Paul thực hiện năm khoản đầu tư, mỗi khoản trị giá 1 triệu đô-la và liên tiếp có bốn khoản trong số đó bị mất trắng, khi đó anh ấy mất tổng cộng 4 triệu đô-la. Nhưng nếu khoản đầu tư thứ năm là một cú home-run và kiếm về cho anh ấy 5 triệu đô-la, vậy thì anh có thể kiếm lại được toàn bộ 5 triệu đô-la ban đầu.

Trên thực tế, tỷ lệ thắng của Paul cao hơn thế rất nhiều! Hãy tưởng tượng chỉ có hai trong số năm khoản đầu tư của anh ấy đạt kết quả tốt như mong đợi và tăng trưởng gấp năm lần. Điều đó có nghĩa là 5 triệu đô-la ban đầu của anh đã tăng lên thành 10 triệu đô-la. Nói cách khác, anh ấy đã nhân đôi số tiền của mình, mặc dù đã quyết định sai 60%.

Bằng cách áp dụng quy tắc năm-ăn-một, Paul thiết lập điều kiện để giành phần thắng trong cuộc chơi dù không thể tránh khỏi việc phạm một số sai lầm.

Bây giờ, chúng ta cần làm rõ điều này: năm-ăn-một là tỷ lệ đầu tư lý tưởng của Paul. Rõ ràng là không phải lúc nào anh ấy cũng có thể áp dụng tỷ lệ này. Trong một số trường hợp, mục tiêu của anh là ba-ăn-một. Nói chung, Paul luôn tìm kiếm cách để hạn chế rủi ro và tăng cơ hội thắng lên mức cao nhất.

Một người bạn khác của tôi cũng rất kiên định với tỷ lệ bất cân xứng giữa rủi

ro/lợi nhuận là Sir Richard Branson, người sáng lập tập đoàn Virgin. Richard, người giám sát khoảng bốn trăm công ty, không chỉ là một doanh nhân truyền cảm hứng mà còn là một tay phiêu lưu mạo hiểm có đam mê đánh cược mạng sống của mình. Ông từng bay khinh khí cầu vòng quanh thế giới, thiết lập kỷ lục vượt eo biển Manche với thời gian nhanh nhất bằng xe lội nước! Rõ ràng ông ấy là một người ưa mạo hiểm đúng không? Câu trả lời là có và không. Đúng là Richard chấp nhận những rủi ro vô cùng lớn với cuộc đời mình. Nhưng khi nói đến tài chính, ông ấy rất giỏi trong việc giảm thiểu rủi ro.

Tôi sẽ cho bạn một ví dụ kinh điển: khi khai trương hãng hàng không Virgin Atlantic Airways vào năm 1984, Richard chỉ có năm chiếc máy bay. Ông ấy đã phải đương đầu với gã khổng lồ British Airways trong một lĩnh vực có tiếng là đầy thử thách. Richard từng nói đùa: “Nếu muốn trở thành triệu phú, hãy bắt đầu với một tỷ đô-la và mở một hãng hàng không mới!”. Nhưng Richard đã dành hơn một năm để đàm phán một điều khoản khó tin cho phép ông trả lại những chiếc máy bay đó nếu công ty của ông thất bại. Bằng cách đó, ông có thể giảm thiểu hậu quả trong khi vẫn không hạn chế khả năng thành công! Ông ấy nói: “Tôi nghĩ thoạt nhìn thì các doanh nhân có vẻ rất sẵn sàng đón nhận rủi ro cao, nhưng một trong những phương châm quan trọng nhất trong đời tôi là ‘Bảo vệ bản thân khỏi những hậu quả của sự thất bại!”.

Mô thức tư duy “rủi ro tối thiểu, lợi nhuận tối đa” này xuất hiện nhiều lần trong các cuộc phỏng vấn của tôi với các nhà đầu tư nổi tiếng. Hãy xem trường hợp của Carl Icahn, người có giá trị tài sản ròng ước tính 17 tỷ đô-la và được mệnh danh là “Master of the Universe” (tạm dịch: Chúa tể của Vũ trụ tài chính) trên bìa tạp chí Time. Theo tạp chí Kiplinger’s Personal Finance, ông là người có tỷ suất sinh lợi liên tục kể từ năm 1968 là 31%, thậm chí còn tốt hơn tỷ suất 20% của Warren Buffett. Carl kiếm được rất nhiều tiền bằng cách trút các khoản đầu tư khổng lồ vào các doanh nghiệp đang hoạt động kém hiệu quả, sau đó cứng rắn cho thấy ông sẽ thâu tóm doanh nghiệp nếu ban quản lý không đồng ý chấn chỉnh phương thức vận hành doanh nghiệp. Đây có vẻ như là ván bài mạo hiểm nhất thế giới với số tiền cược lên tới hàng tỷ đô-la.

Nhưng Carl không bao giờ rời mắt khỏi rủi ro. Ông từng chia sẻ với tôi: “Thoạt nhìn thì có vẻ chúng tôi đang đem rất nhiều tiền ra mạo hiểm, nhưng sự thật không phải vậy. Tất cả vẫn là chuyện rủi ro và phần thưởng, nhưng bạn phải hiểu rủi ro là gì và phần thưởng là gì. Hầu hết mọi người đều thấy nhiều rủi ro hơn những gì tôi thấy. Nhưng toán học không nói dối, họ chỉ đơn giản là không hiểu được nó”.

Bạn có bắt đầu thấy được một khuôn mẫu nào chưa? Cả ba tỷ phú này - Paul Tudor Jones, Richard Branson và Carl Icahn - có phương pháp kiếm tiền hoàn toàn khác nhau. Tuy nhiên, cả ba đều có chung một phương châm đầu tư: tìm cách giảm thiểu rủi ro và tối đa hóa lợi nhuận.

Bây giờ, hãy thứ lỗi cho tôi nếu tôi có nói sai. Tôi đoán bạn sẽ không thành lập một hãng hàng không mới hoặc công kích một công ty nào đó với ý muốn đoạt quyền điều hành nó. Vậy làm thế nào bạn áp dụng lối tư duy này vào đời sống tài chính của bản thân?

Một cách để đạt được tỷ lệ rủi ro thấp/lợi nhuận cao là đầu tư vào các loại tài sản bị bán rẻ trong những thời kỳ nền kinh tế ảm đạm. Trong chương tiếp theo, bạn sẽ biết những đợt điều chỉnh giá và thị trường giá xuống có thể là một trong những món quà tuyệt vời nhất cho đời sống tài chính của bạn. Hãy nhớ lại cuộc khủng hoảng tài chính 2008-2009. Vào giai đoạn đó, mọi thứ như địa ngục trần gian. Nhưng nếu bạn có tư duy đúng đắn và đôi mắt mở to, cơ hội mà các giai đoạn đó mang lại không khác gì ở thiên đường! Bạn sẽ không thể bước đi mà không vấp trúng một cơ hội!

Khi thị trường chạm đáy vào tháng Ba năm 2009, tương lai trông cực kỳ ảm đạm đối với hầu hết các nhà đầu tư đến nỗi bạn có thể mua cổ phiếu blue-chip[35] với giá chỉ vài xu. Ví dụ, cổ phiếu Citigroup giảm xuống mức thấp kỷ lục là 97 xu từ mức cao nhất trước khủng hoảng là 57 đô-la! Bạn có thể sở hữu một phần của công ty với chi phí thấp hơn phí rút tiền từ máy ATM. Nhưng hãy nhớ: mùa đông luôn được nối tiếp bởi mùa xuân, và đôi khi các mùa thay đổi nhanh hơn

nhiều so với những gì bạn có thể đoán. Cổ phiếu 97 xu này đã tăng vọt lên 5 đô-la trong vòng năm tháng, mang lại cho các nhà đầu tư 500% lợi nhuận.

[35] Cổ phiếu của những công ty có vị thế vững chắc, đại diện tiêu biểu của nền công nghiệp. Những công ty này thường ổn định, có lợi nhuận cao và tiềm năng phát triển lớn.

Đó là lý do tại sao các nhà đầu tư "giá trị" như Warren Buffett rất trông đợi thị trường giá xuống. Tình trạng hỗn loạn tạo điều kiện cho họ đầu tư vào các cổ phiếu bị sụt giá xuống mức thấp tới nỗi rủi ro gần như bằng không, trong khi khả năng tăng trưởng thì rất ngoạn mục.

Buffett đã làm điều đó vào cuối năm 2008, khi ông đầu tư vào những gã khổng lồ đang sa sút như Goldman Sachs và General Electric, những công ty có cổ phiếu đang được bán với mức giá không tưởng. Không những thế, ông đã cấu trúc các khoản đầu tư này để giảm rủi ro hơn nữa. Ví dụ, ông đầu tư 5 tỷ đô-la vào một hạng mục cổ phiếu "ưu đãi" của Goldman Sachs và hạng mục này đảm bảo cho ông một khoản cổ tức 10% một năm trong thời gian chờ đợi giá cổ phiếu phục hồi!

Hầu hết mọi người đều sợ hãi trong giai đoạn khủng hoảng đến nỗi họ chỉ thấy những mặt tối. Nhưng Buffett đã đảm bảo ông gần như không thể thua lỗ.

Nói cách khác, tất cả vẫn là chuyện tối thiểu hóa rủi ro và tối đa hóa phần thưởng!

Tiếp theo là một ví dụ từ các khoản đầu tư cá nhân của tôi. Một cánh cửa cơ hội đã mở ra cho tôi trong những năm sau vụ khủng hoảng tài chính 2008-2009, khi các ngân hàng quyết định bổ sung một số yêu cầu cho việc vay vốn, những yêu cầu thuộc dạng khắt khe nhất từng được đặt ra trong suốt những năm đó. Lúc

bấy giờ, nhiều cá nhân sở hữu những tài sản lớn trong nhà nhưng không có cách nào để tiếp cận vốn vay ngân hàng. Việc tái cấp vốn trở thành bất khả thi. Họ tìm cách để tiếp cận các nguồn vay ngắn hạn (thường từ một đến hai năm hoặc ít hơn) và sẵn sàng dùng chính ngôi nhà của mình để thế chấp.

Nói ngắn gọn thì tôi đã cho họ vay số tiền họ cần và trở thành "người giữ chứng thư ủy thác đầu tiên" của ngôi nhà của họ. Trở lại câu chuyện của năm 2009, một chủ sở hữu nhà đã đến gặp đội nhóm của tôi với một ngôi nhà trị giá 2 triệu đô-la, giấy tờ chủ quyền rõ ràng và minh bạch. Anh ấy đề nghị được vay 1 triệu đô-la (50% của giá trị tài sản thế chấp) và sẵn sàng trả lãi suất 10% với kỳ hạn 12 tháng. Đó là một đề nghị không tồi trong một thế giới mà tôi chỉ có thể đầu tư vào trái phiếu kho bạc có kỳ hạn 10 năm và lúc ấy chỉ kiếm được 1,8% một năm. Và vì Cục Dự trữ Liên bang đã bắt đầu tăng lãi suất, giá trái phiếu sẽ giảm nên có thể lợi nhuận của tôi còn ít hơn (trừ khi tôi muốn giữ tất cả các trái phiếu đến ngày đáo hạn).

Vậy rủi ro của tôi là gì nếu tôi đầu tư vào chứng thư ủy thác? Nếu người vay phá sản, thị trường bất động sản sụp đổ hơn 50% thì tôi mới không thể thu hồi tiền của mình. Ngay cả trong tình huống tệ nhất là bất động sản đi xuống như chúng ta đã thấy trong hơn nửa thế kỷ (giai đoạn năm 2008), cộng đồng đầu tư đặc biệt này cũng không có mức giảm nào lớn hơn 35%. Vì vậy, với thời gian một năm ngắn ngủi, điều này đáp ứng tiêu chí đầu tiên của tôi về việc giảm thiểu khả năng bị mất tiền!

Hơn nữa, hãy xem xét tỷ lệ rủi ro/phần thưởng: có rất ít nguy cơ mất tiền, ngay cả khi thị trường bất động sản sụt giảm 50% thì tôi vẫn hòa vốn; và tỷ lệ lợi tức thường niên 10% mang lại cho tôi nhiều lợi thế trong môi trường lợi nhuận nén. Dựa trên những yếu tố đó, tôi tin rằng khoản đầu tư này mang lại tỷ lệ tuyệt vời giữa rủi ro và phần thưởng.

Giờ đây bạn không cần phải có 1 triệu đô-la để thực hiện các khoản đầu tư như thế. Nhiều người đi vay thường yêu cầu các khoản vay chỉ từ 25.000 đến 50.000

đô-la. Nhưng tôi không có ý nói bạn nên săn tìm cơ hội làm chứng thư ủy thác đầu tiên. Bạn cần biết rằng loại hình đầu tư này còn liên quan đến các loại rủi ro khác. Điều cốt lõi là các cơ hội khác nhau sẽ luôn xuất hiện, tùy vào môi trường kinh tế hoặc hành vi thị trường.

Nguyên tắc cốt lõi #3: Tăng tính hiệu quả về thuế

Như chúng ta đã thảo luận ở phần trước, thuế có thể dễ dàng quét sạch 30% hoặc nhiều hơn số tiền lời bạn có được từ hoạt động đầu tư nếu bạn không cẩn thận. Vậy mà các công ty quỹ tương hỗ lại còn thích chào hàng bằng lợi nhuận trước thuế của họ, che đậy một thực tế rằng chỉ có một con số thật sự quan trọng: thu nhập ròng mà bạn thực nhận.

Khi tự vui mừng với lợi nhuận đầu tư mà không tính đến tác động của thuế (chưa kể các khoản phí), người ta chỉ đang tự huyễn hoặc bản thân! Chuyện này giống như bạn nói “Hôm nay tôi đã tuân thủ rất tốt chế độ ăn kiêng”, sẵn tiện quên mất mình nhấm nháp vài chiếc bánh vòng, một phần khoai tây chiên gấp đôi bình thường và một chiếc bánh su kem mát lạnh!

Trong đầu tư, tự huyễn hoặc là một thói quen có cái giá rất đắt. Vì vậy, hãy tháo khăn bịt mắt và nhìn thẳng vào sự thật trần trụi! Nếu là người có thu nhập cao ở Mỹ, có thể bạn đang trả mức thuế thu nhập thông thường là 50% giữa thuế liên bang và thuế tiểu bang. Nếu bạn bán một khoản đầu tư mà bạn đã sở hữu chưa đến một năm, phần thu nhập đó của bạn sẽ bị đánh thuế ở mức cao ngất ngưởng. Thật ác liệt đúng không?

Ngược lại, nếu bạn nắm giữ hầu hết các khoản đầu tư trong một năm trở lên, bạn chỉ trả thuế thu nhập khi bán ra. Tỷ lệ hiện tại là 20%, đó là cách giảm thuế thấp

hơn mức phải trả trên thu nhập bình thường của bạn. Đơn giản bằng cách quản lý thời gian nắm giữ tài sản một cách thông minh, bạn đang tiết kiệm tới 30% thuế.

Nhưng nếu bỏ qua tác động của thuế, bạn sẽ phải trả giá đắt. Giả sử bạn sở hữu một quỹ tương hỗ có mức lợi nhuận 8% một năm, sau khi trừ đi các khoản phí, chẳng hạn như 2% một năm, bạn còn lại 6%. Nếu quỹ giao dịch thường xuyên (đa số các quỹ đều vậy), toàn bộ lợi ngắn hạn đó sẽ bị đánh thuế ở cùng một mức với thu nhập bình thường của bạn. Vì vậy, nếu bạn là người có thu nhập cao ở một tiểu bang như California hoặc New York, lợi tức hằng năm 6% của bạn sẽ bị giảm xuống một nửa và chỉ còn 3% sau thuế! Với tốc độ này, bạn chỉ có thể nhân đôi số tiền của mình sau mỗi… 24 năm! Nhưng bạn cũng cần phải tính đến ảnh hưởng của lạm phát. Nếu lạm phát là 2% một năm, lợi nhuận thực tế của bạn vừa giảm từ 3% xuống 1%. Như vậy, có khả năng bạn chỉ có thể nghỉ hưu khi bước vào tuổi 120!

“Tôi có đủ tiền để nghỉ hưu và sống thoải mái suốt phần còn lại của đời mình. Vấn đề là tôi sẽ chết vào tuần sau.”

- *KHUYẾT DANH*

Bây giờ bạn có thể thấy tại sao việc đầu tư có hiệu quả về thuế lại quan trọng như vậy rồi chứ? Hãy tin tôi, tất cả tỷ phú mà tôi từng gặp đều có một điểm chung: họ và các cố vấn của họ rất khôn ngoan trong những vấn đề liên quan tới thuế! Họ biết thứ quan trọng không phải là số tiền họ kiếm được, mà là số tiền họ giữ được. Đó mới thật sự là tiền của họ, số tiền mà họ có thể chi tiêu, tái đầu tư hoặc cho đi để cải thiện cuộc sống của người khác.

Nếu bạn đang rối rắm, tôi xin nói rõ là không có gì khuất tất hay vô đạo đức khi bạn quản lý tiền của mình sao cho giảm gánh nặng thuế một cách hợp pháp. Các học giả ngành pháp lý và Tòa án Tối cao Hoa Kỳ thường trích dẫn câu nói nổi tiếng của cố Thẩm phán Tòa phúc thẩm Liên bang Billings Learned Hand. Ông từng tuyên bố vào năm 1934: “Bất cứ ai cũng có thể sắp xếp công việc làm ăn của mình sao cho được hưởng mức thuế càng thấp càng tốt. Không ai có nghĩa vụ phải trả thuế nhiều hơn những gì luật pháp yêu cầu”.

Khi tôi gặp David Swensen, anh ấy đã chỉ ra rằng một trong những lợi thế lớn nhất của anh khi đầu tư vào Yale là vì nó là một tổ chức phi lợi nhuận và do đó được miễn thuế. Nhưng chúng ta, những người còn lại phải làm gì? Đầu tiên, hãy làm rõ về các quỹ được quản lý theo kiểu chủ động, đặc biệt là những quỹ giao dịch thường xuyên. Như David từng chia sẻ, một trong những lợi ích của quỹ chỉ số là họ duy trì giao dịch ở mức tối thiểu, có nghĩa là “hóa đơn thuế của bạn sẽ thấp hơn. Điều này có ý nghĩa rất lớn. Một trong những vấn đề nghiêm trọng nhất trong ngành quỹ tương hỗ, một lĩnh vực vốn đầy rẫy những vấn đề nghiêm trọng, là hầu như tất cả nhà quản lý quỹ tương hỗ đều hành xử như thể thuế không là vấn đề gì cả. Nhưng thuế thật sự rất quan trọng, nó có ảnh hưởng rất lớn”.

Nếu bạn muốn tìm hiểu thêm về chủ đề này, Money: Master the Game có phần thảo luận sâu hơn. Hãy nhớ: một vấn đề bạn sẽ gặp phải nếu hợp tác với nhà môi giới là họ không phải chuyên gia thuế, vì vậy họ không có tư cách pháp lý để tư vấn cho bạn về thuế. Đa số các chuyên gia tư vấn đầu tư cũng không có chuyên gia thuế trong đội nhóm của họ. Đó là lý do bạn nên hợp tác với một công ty có các kiểm toán viên, vì họ luôn ưu tiên tính hiệu quả về thuế.

Tôi đã áp dụng những gì David dạy tôi. Lối tư duy nhạy về thuế này ăn sâu vào phương pháp đầu tư của tôi. Tất nhiên, tôi không bắt đầu với thuế, vì đó sẽ là một sai lầm nghiêm trọng. Tôi luôn bắt đầu với trọng tâm là không để mất tiền và tỷ lệ bất tương xứng giữa rủi ro/phần thưởng. Sau đó, trước khi quyết định đầu tư, tôi sẽ xem xét: “Tính hiệu quả về thuế trong vụ đầu tư này như thế nào? Có cách nào đạt hiệu quả về thuế cao hơn không?”.

Lý do tôi rất lưu tâm tới vấn đề thuế là vì tôi từng sống rất nhiều năm tại California nơi tôi còn lại chỉ 38 xu cho mỗi đô-la tôi kiếm được sau khi đóng thuế. Khi bị đánh thuế nặng như vậy, bạn sẽ nhanh chóng trở nên nhạy cảm với nó! Tôi học cách chỉ tập trung vào những gì còn lại sau khi trả tiền cho chính phủ theo luật định.

Bất cứ khi nào ai đó nói với tôi về một cơ hội tài chính có vẻ mang lại lợi nhuận hấp dẫn, tôi luôn hỏi lại: "Đó là lợi nhuận sau thuế à?". Họ thường trả lời: "Không, đó là lợi nhuận trước thuế". Con số trước thuế là giả, trong khi con số sau thuế không biết nói dối. Mục tiêu của bạn và tôi là tối đa hóa lợi nhuận sau thuế.

Sau đây là một ví dụ cụ thể: Creative Planning, nơi tôi phụ trách tâm lý nhà đầu tư, có thể đề xuất mô hình quan hệ đối tác hạn chế (master limited partnership, viết tắt là MLP)[36] cho các danh mục nhất định của khách hàng, khi thích hợp. Tôi nhanh chóng biết được hình thức đối tác giao dịch công khai này giúp khách hàng dễ đầu tư vào cơ sở hạ tầng năng lượng như đường ống dẫn dầu, xăng dầu và khí đốt tự nhiên. Tôi gọi cho anh bạn T. Boone Pickens, người đã kiếm được hàng tỷ đô-la trong lĩnh vực kinh doanh dầu mỏ, và hỏi anh ấy "Anh nghĩ gì về mô hình MLP lúc này?".

[36] Quan hệ đối tác hạn chế giao dịch như một thực thể công khai bị đánh thuế như quan hệ đối tác thông thường. Mối quan hệ này kết hợp lợi ích thuế của quan hệ đối tác với tính thanh khoản của chứng khoán giao dịch công khai.

Anh ấy giải thích rằng giá bán của họ bị giảm vì cuộc khủng hoảng giá năng lượng. Trên thực tế, từ năm 2014 đến đầu năm 2016, giá dầu đã giảm hơn 70%. Nhiều nhà đầu tư cho rằng sự sụt giảm này là một tin khủng khiếp cho MLP, vì họ cung cấp cơ sở hạ tầng cho khách hàng trong lĩnh vực kinh doanh năng lượng. Nhưng MLP - ít ra là những MLP tốt nhất - được bảo vệ tốt hơn nhiều. Đó là bởi vì khách hàng của mô hình này thường ký hợp đồng dài hạn với phí cố định để đổi lại quyền sử dụng cơ sở hạ tầng. Điều này mang lại một dòng thu

nhập đáng tin cậy hằng năm, cho phép MLP mang lại khoản thu lớn cho các đối tác.

Như Boone đã giải thích, bạn không thật sự đánh cược với giá dầu và khí đốt khi giao dịch dưới hình thức MLP. Trong vai trò chủ sở hữu của một công ty đường ống, bạn như một nhà thu phí cho thuê. Bất kể chuyện gì xảy ra với giá dầu hoặc khí đốt, năng lượng vẫn không ngừng được vận chuyển đi khắp đất nước, bởi vì đó là mạch máu của nền kinh tế. Và, với tư cách là chủ sở hữu của MLP, bạn cứ thế mà thu phí đều đặn!

Trong khi đó, giá MLP giảm sâu lại là tin tốt cho các nhà đầu tư. Tại sao? Bởi vì đây là một phản ứng thái quá trước sự sụt giảm giá năng lượng. Hầu hết các nhà đầu tư đều sợ hãi đến mức bạn có thể đầu tư ở mức định giá thấp nhất lịch sử. Ngay cả một số MLP chất lượng cao nhất cũng bị rớt giá đến 50%.

Nhưng các "trạm thu phí" MLP vẫn hoạt động tốt. Một MLP với giá 100 đô-la trước đây đã mang lại thu nhập hằng năm là 5 đô-la cho mỗi cổ phiếu. Khi giá giảm xuống còn 50 đô-la, MLP vẫn trả 5 đô-la cho mỗi cổ phiếu. Nhưng con số này hiện đã lên tới 10%! Điều đó nghe không hề viển vông chút nào, nhưng trong thời đại lãi suất chạm đáy này, nó tốt hơn rất nhiều so với trái phiếu có lợi suất từ 2% trở xuống. Không những vậy, bạn vẫn được hưởng những lợi ích này nếu giá của MLP được phục hồi!

Vì vậy, hãy dành một chút thời gian để xem MLP phù hợp như thế nào khi xét theo các tiêu chí trong Bộ tứ cốt lõi của chúng ta:

1. Không thua lỗ. Giá năng lượng và MLP đã giảm đến mức có lẽ không thể giảm sâu hơn nữa. Các chuyên gia như "đấng tiên tri về dầu" T. Boone Pickens cũng chỉ ra rằng hoạt động sản xuất năng lượng đang bị thu hẹp hàng loạt vì cơn sụt giảm giá. Điều đó có nghĩa là nguồn cung cấp đã giảm dần, và cho dù nhu

cầu có giảm xuống nữa, giá năng lượng cuối cùng vẫn sẽ tăng lên. Với tất cả lợi thế như vậy, rủi ro mất tiền là rất thấp.

2. Tỷ lệ rủi ro tối thiểu/lợi nhuận tối đa. Như chúng tôi đã phân tích, rủi ro thua lỗ là rất thấp, trong khi khả năng giá năng lượng cuối cùng sẽ phục hồi và MLP sẽ trở lại sinh lợi tốt là rất cao. Trong lúc đợi chuyện đó xảy ra, bạn sẽ thu được 10% lợi tức hằng năm. Tin tôi đi, tôi rất vui được ngồi yên và thu lợi nhuận!

3. Tính hiệu quả về thuế. Đây mới là phần tốt nhất: chính phủ Mỹ cần thúc đẩy sản xuất và phân phối năng lượng trong nước, vì vậy họ đã đưa ra chính sách ưu đãi thuế đối với các MLP. Do đó, phần lớn thu nhập bạn nhận được cấn trừ qua khấu hao, có nghĩa là 80% thu nhập của bạn được miễn thuế. Nếu bạn tạo ra lợi nhuận gộp 10% hằng năm, bạn sẽ hưởng 8% lợi nhuận ròng. Rất khả quan đúng không? Ngược lại, nếu bạn không được hưởng ưu đãi về thuế này, toàn bộ lợi nhuận hằng năm mà bạn nhận được sẽ bị áp mức thuế giống với mức thuế thu nhập thông thường của bạn. Khi đó, một người có thu nhập cao với mức thuế thu nhập 50% sẽ chỉ còn lại 5% lợi nhuận ròng. Nói cách khác, bằng cách sử dụng tính hiệu quả về thuế của MLP, bạn nhận được 8% thay vì 5% lợi nhuận ròng. Sự khác biệt là bạn có thêm 60% tiền vào túi. Đó là sức mạnh của tính hiệu quả về thuế.

Như Peter sẽ giải thích trong chương tiếp theo, MLP không phù hợp với mọi người, chúng tôi cũng không đề xuất chúng cho tất cả các bạn. Nhưng có một nguyên tắc rộng hơn mà tôi đang tìm cách minh họa ở đây: bằng cách tập trung vào lợi nhuận sau thuế (lợi nhuận ròng), bạn có thể tăng tốc hành trình tự do tài chính của mình.

Cũng cần phải nói là hầu như luôn luôn có một lớp tài sản, một quốc gia hoặc một thị trường đang bị tụt giá, và đó là cơ hội hấp dẫn để đạt lợi nhuận tối đa với rủi ro tối thiểu.

Cuối cùng, sự khôn ngoan trong các vấn đề về thuế còn có thể giúp bạn gây ảnh hưởng lớn hơn đến thế giới. Thay vì để chính phủ quyết định cách tiêu tiền của bạn, bạn tự quyết định! Cuộc sống cá nhân của tôi phong phú hơn vì tôi có thể hỗ trợ những người truyền cảm hứng và niềm vui cho tôi. Cho đến nay, tôi đã cung cấp được 250.000 bữa ăn miễn phí cho những người cần giúp đỡ, và tôi đang trên đường đạt mục tiêu một tỷ bữa ăn thông qua sự hợp tác với Tổ chức Thiện nguyện Feeding America. Tôi cũng đang cung cấp nước ngọt cho 250.000 người mỗi ngày ở Ấn Độ và tôi đang giúp hơn 1.000 trẻ em thoát khỏi tình trạng nô lệ tình dục thông qua quan hệ đối tác với Operation Underground Railroad[37]. Đây chỉ là một vài trong số những món quà mà tôi có thể đóng góp qua những lợi ích tôi có được từ việc tận dụng tính hiệu quả về thuế trong các khoản đầu tư của mình.

[37] Một tổ chức tập hợp các chuyên gia trên thế giới trong việc giải cứu và chống lại nạn buôn bán trẻ em nhằm chấm dứt tình trạng nô dịch trẻ em. Thành viên của họ bao gồm các cựu nhân viên CIA, đặc nhiệm hải quân (SEALS) và lực lượng đặc biệt (Special OPS).

Nguyên tắc cốt lõi #4: Sự đa dạng hóa

Nguyên tắc thứ tư và cuối cùng trong Bộ tứ cốt lõi có lẽ là nguyên tắc rõ ràng và cơ bản nhất: đa dạng hóa. Về bản chất, đây là điều hầu hết mọi người đều biết: đừng bỏ tất cả trứng vào một rổ. Nhưng có sự khác biệt giữa việc biết phải làm gì và thật sự làm những gì bạn biết. Giáo sư đại học Princeton, Burton Malkiel, đã chia sẻ với tôi bốn cách chủ yếu để đa dạng hóa đầu tư hiệu quả:

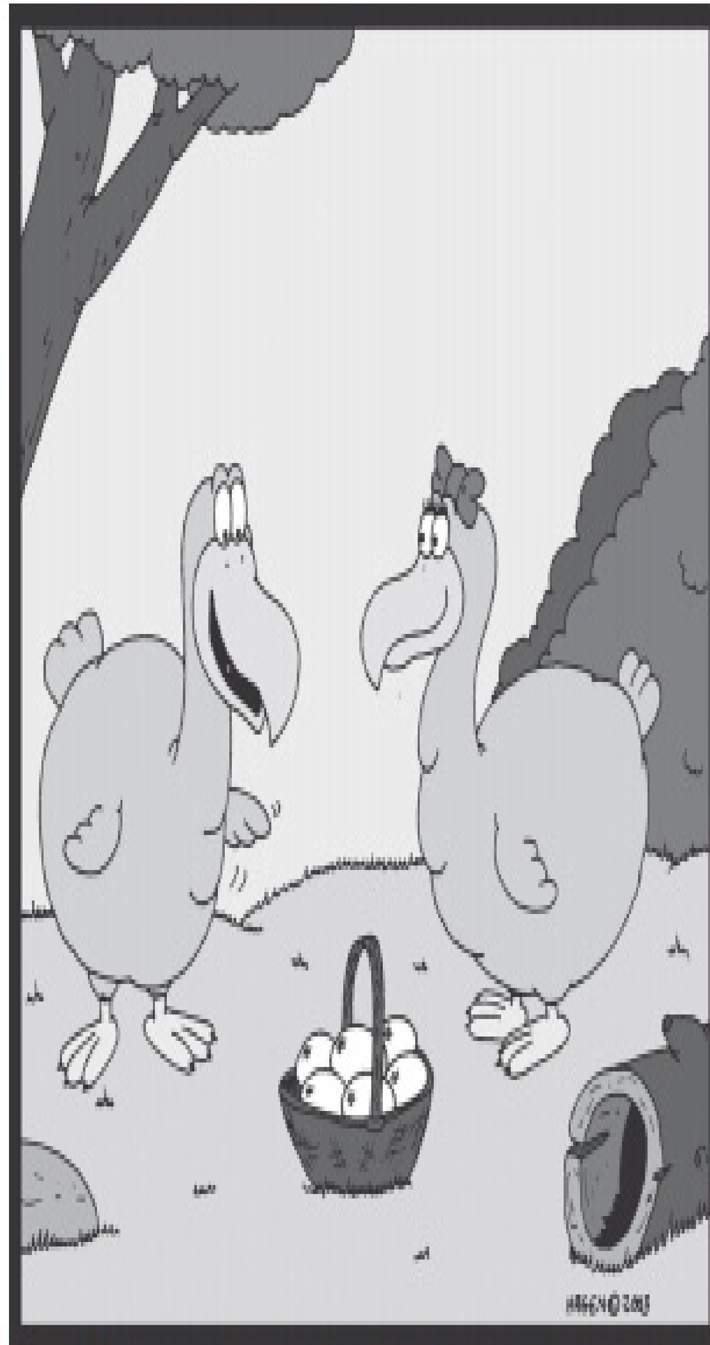
1. Đa dạng hóa các lớp tài sản khác nhau. Tránh đặt toàn bộ tiền của bạn vào một loại tài sản duy nhất như bất động sản, cổ phiếu, trái phiếu hay bất kỳ lớp tài sản nào khác.

2. Đa dạng hóa bên trong các lớp tài sản. Đừng đặt tất cả tiền của bạn vào một thứ yêu thích duy nhất, chẳng hạn như chỉ mua cổ phiếu Apple, hoặc tham gia một MLP duy nhất, hoặc một miếng đất ven sông nơi nó có thể bị cuốn trôi dễ dàng bởi một cơn bão.

3. Đa dạng hóa về thị trường, quốc gia và các loại tiền tệ khác nhau trên khắp thế giới. Chúng ta đang sống trong nền kinh tế toàn cầu, vì vậy đừng mắc sai lầm khi chỉ đầu tư trong phạm vi đất nước của bạn.

4. Đa dạng hóa về thời gian. Bạn sẽ không bao giờ biết được thời điểm thích hợp để mua bất cứ thứ gì. Nhưng nếu bạn tiếp tục thêm vào các khoản đầu tư của mình một cách có hệ thống qua nhiều tháng và nhiều năm (nói cách khác, tính theo trung bình giá đô-la), bạn sẽ giảm được rủi ro và tăng lợi nhuận theo thời gian.

Mọi nhà đầu tư được vinh danh mà tôi từng phỏng vấn đều rất kiên quyết với việc tìm ra cách đa dạng hóa tốt nhất để tối đa hóa lợi nhuận và tối thiểu hóa rủi ro. Paul Tudor Jones từng nói với tôi: “Tôi nghĩ điều quan trọng nhất mà anh có thể làm là đa dạng hóa danh mục đầu tư của mình”. Thông điệp này được lặp lại trong buổi phỏng vấn với Jack Bogle, Warren Buffett, Howard Marks, David Swensen, Mary Callahan Erdoes của JPMorgan và vô số huyền thoại đầu tư khác.



Chúng ta là những con Dodo cuối cùng trên hành tinh này,
vậy nên anh đã đặt toàn bộ trứng của chúng ta vô một giỏ...

Thoạt nghe thì nguyên tắc này có vẻ rất đơn giản, nhưng áp dụng nó vào thực tế lại là một vấn đề khác! Điều đó đòi hỏi bạn phải có chuyên môn. Đây là một chủ đề quan trọng mà chúng tôi sẽ dành phần lớn nội dung của chương tiếp theo để thảo luận. Đối tác của tôi, Peter Mallouk - người đã giúp khách hàng của mình vượt qua cuộc khủng hoảng tài chính đáng sợ năm 2008-2009 - sẽ giải thích cách phân bổ tài sản theo tùy chỉnh cá nhân, đa dạng hóa các loại hình đầu tư như cổ phiếu, trái phiếu, bất động sản và "các lựa chọn thay thế" khác. Nhiệm vụ của anh ấy là giúp bạn xây dựng một danh mục đầu tư cho phép bạn phát triển thịnh vượng trong bất kỳ môi trường nào.

Điều này nghe có vẻ như một lời hứa hẹn khó có khả năng thành sự thật, nhưng sự đa dạng hóa đã chứng minh hiệu quả của nó trong những mùa tài chính tồi tệ nhất. Từ năm 2000 đến cuối năm 2009, các nhà đầu tư Mỹ phải nếm trải thời kỳ mà sau này người ta gọi là "thập niên mất mát" vì chỉ số S&P 500 về cơ bản không tăng không giảm dù có sự dao động lớn. Nhưng những nhà đầu tư thông minh nhìn xa hơn ra ngoài thị trường chứng khoán Mỹ. Burt Malkiel đã viết một bài báo đăng trên Nhật báo Wall Street với tiêu đề "Mua và giữ vẫn là sách lược chiến thắng", trong đó anh giải thích nếu bạn đa dạng hóa đầu tư trong quỹ chỉ số - bao gồm chứng khoán Mỹ, chứng khoán nước ngoài, cổ phiếu đang lên, trái phiếu và bất động sản của thị trường mới nổi - vào đầu năm 2000 và cuối năm 2009, khoản đầu tư ban đầu 100.000 đô-la sẽ tăng lên 191.859 đô-la. Như vậy nghĩa là bạn kiếm được mức lợi nhuận trung bình 6,7% một năm trong thập niên mất mát!

Một lý do tại sao sự đa dạng hóa rất quan trọng là nó bảo vệ chúng ta khỏi một khuynh hướng tự nhiên của con người, đó là bám chặt vào những gì chúng ta nghĩ mình biết. Khi cảm thấy thoải mái với ý nghĩ một phương pháp cụ thể nào đó có hiệu quả - hoặc cho rằng mình hoàn toàn hiểu phương pháp đó - người ta rất dễ trở thành người chỉ biết dùng mãi một "chiêu". Hậu quả là nhiều người đầu tư quá lớn vào một loại hình. Ví dụ, có thể họ có thể cược hết tiền vào bất động sản vì từ nhỏ họ đã chứng kiến hiệu quả thần kỳ mà đầu tư bất động sản mang lại cho gia đình họ; hoặc họ là những con bọ vàng[38]; hoặc có thể họ đặt cược quá độ vào một mảng "nóng" như cổ phiếu công nghệ chẳng hạn.

[38] “Gold bug”, từ lóng chỉ những người chỉ thích vàng và xem vàng là thước đo đánh giá mọi của cải vật chất.

Vấn đề là mọi thứ đều mang tính chu kỳ. Những thứ đang nóng có thể đột ngột đóng băng ngay bây giờ. Như Ray Dalio từng cảnh báo tôi: “Bất kể bạn đổ tiền vào lớp tài sản nào, gần như chắc chắn là sẽ có ngày bạn bị lỗ 50% - 70%”. Bạn có tưởng tượng nổi cảnh mình dồn hết tiền của vào một lĩnh vực và sau đó kinh hoàng nhìn nó bị thiêu rụi không? Đa dạng hóa chính là “hợp đồng bảo hiểm” giúp bạn chống lại cơn ác mộng đó. Nó làm giảm rủi ro và tăng lợi nhuận trong khi bạn không phải trả thêm chi phí. Làm thế nào để kết hợp hai yếu tố này để chiến thắng?

Tất nhiên, có nhiều cách đa dạng hóa khác nhau. Ví dụ, David Swensen từng chia sẻ với tôi cách các nhà đầu tư cá nhân có thể đa dạng hóa thông qua việc sở hữu các quỹ chỉ số chi phí thấp có đầu tư vào sáu nhóm tài sản “thật sự quan trọng”: chứng khoán Mỹ, chứng khoán quốc tế, chứng khoán các thị trường mới nổi, các quỹ tín thác đầu tư bất động sản, trái phiếu kho bạc Hoa Kỳ dài hạn và chứng khoán có bảo vệ lạm phát. Anh ấy thậm chí còn chia sẻ tỷ lệ phần trăm chính xác mà anh ấy khuyên bạn nên phân bổ cho mỗi lớp tài sản này. Bạn có thể tham khảo quyển Money: Master the Game để biết thêm chi tiết.

Còn đối với Ray Dalio, phương pháp đa dạng hóa đầu tư độc đáo của anh rất hiệu quả trong việc hóa giải rủi ro. Tôi có dịp nói chuyện với Ray ngay sau khi anh ấy tham dự Hội nghị các nhà đầu tư Robin Hood vào cuối năm 2016. Các nhà đầu tư giỏi nhất đã chăm chú lắng nghe Ray tiết lộ một trong những bí quyết đa dạng hóa đầu tư của anh: “Chén thánh trong đầu tư là bạn nên đặt cược vào ít nhất 15 hạng mục không liên quan tới nhau, và chúng chỉ cần là những ván cược tốt chứ không cần phải xuất sắc”.

Nói cách khác, điểm mấu chốt là sở hữu một loạt các tài sản hấp dẫn không liên quan tới nhau. Đó là cách bạn đảm bảo mình sẽ sống sót và thành công trong lĩnh vực đầu tư. Trong trường hợp của Ray, danh mục của anh ấy bao gồm các

khoản đầu tư vào cổ phiếu, trái phiếu, vàng, hàng hóa, bất động sản và các lựa chọn thay thế khác. Ray nhấn mạnh rằng bằng cách sở hữu 15 mục đầu tư không liên quan với nhau, bạn có thể giảm "khoảng 80%" rủi ro về tổng thể và "tăng tỷ suất lợi nhuận/rủi ro lên hệ số năm. Điều này có nghĩa là bạn sẽ đạt lợi nhuận cao hơn gấp năm lần bằng cách giảm rủi ro đó".

Tôi không nói rằng có một phương pháp nào đó hoàn hảo và phù hợp cho tất cả mọi người mà bạn nhất thiết phải làm theo. Điều tôi thật sự muốn truyền đạt là các nhà đầu tư xuất sắc nhất đều xem sự đa dạng hóa là nguyên tắc cốt lõi để đạt được thành công tài chính dài hạn. Nếu bạn cũng áp dụng nguyên tắc đa dạng hóa các hạng mục đầu tư, bạn sẽ sẵn sàng đối mặt với mọi biến cố và bình tĩnh đối mặt tương lai với sự tự tin hiếm có.

Sẵn sàng vào cuộc chơi

Giờ đây, bạn đã tiến xa hơn rất nhiều người khác trong cuộc chơi tài chính. Bạn thuộc về một nhóm nhỏ những bậc tinh anh hiểu rõ bốn nguyên tắc quan trọng mà các nhà đầu tư xuất sắc nhất sử dụng như kim chỉ nam khi đưa ra những quyết định đầu tư của họ. Nếu bạn thường xuyên thực hành bốn nguyên tắc này, tỷ lệ đầu tư thành công của bạn sẽ tăng theo cấp số nhân!

Trong chương tiếp theo, chúng ta sẽ tìm hiểu sâu hơn về phần cốt lõi của việc phân bổ tài sản. Peter Mallouk sẽ giải thích những lợi ích của việc sử dụng phương pháp tiếp cận phù hợp với nhu cầu và hoàn cảnh cụ thể của bạn. Bạn sẽ học cách xây dựng một danh mục đầu tư đa dạng sao cho nó có thể hỗ trợ bạn vượt qua bất kỳ cơn bão nào. Hãy nhớ một điều: tất cả chúng ta đều biết mùa đông đang đến. Tất cả chúng ta đều biết thị trường giá xuống thường xuyên xảy ra. Đa số các nhà đầu tư đều sợ hãi những "thảm kịch" đó. Nhưng bạn sắp khám phá ra cách làm cho mùa đông trở thành mùa tuyệt vời nhất trong năm - một mùa để tận hưởng niềm vui!

Vì vậy, hãy đến với tôi, các chiến binh dũng cảm! Đã đến lúc cầm vũ khí lên và hạ gục con gấu![39]

[39] Nguyên văn: “Slay the bear”. Tác giả chơi chữ vì “bear market” là thị trường giá xuống, ý tác giả là cùng “hạ gục” thị trường giá xuống.

CHƯƠNG 6

ĐÁNH BẠI THỊ TRƯỜNG GIÁ XUỐNG

Cách vượt qua những lần thị trường sụp đổ và các đợt điều chỉnh giá để tăng tốc hành trình tự do tài chính

“Tôi học được rằng dũng cảm không phải là không biết sợ hãi, mà là chiến thắng nỗi sợ. Người dũng cảm không phải là người không biết sợ, mà là người khuất phục nỗi sợ đó.”

- NELSON MANDELA

Con đường khuất phục nỗi sợ

V ào năm 31 tuổi, tôi đến gặp bác sĩ để khám sức khỏe định kỳ - đó là đợt kiểm tra sức khỏe theo yêu cầu để tôi gia hạn giấy phép lái máy bay trực thăng. Những ngày sau đó, bác sĩ gửi cho tôi vài tin nhắn yêu cầu tôi liên lạc lại với ông. Giai đoạn đó tôi quá bận rộn nên không có thời gian để nói chuyện với ông ấy. Sau đó, vào một buổi tối, tôi về nhà vào lúc nửa khuya và thấy một tờ ghi chú mà trợ lý đã dán trên cửa phòng ngủ của tôi: “Anh phải gọi cho bác sĩ ngay. Ông ấy nói đây là trường hợp khẩn cấp”.

Bạn có thể tưởng tượng tâm trí tôi bắt đầu loạn xạ hết lên như thế nào. Tôi là

người cực kỳ kỷ luật trong vấn đề sức khỏe, và lúc bấy giờ tôi cảm thấy mình khỏe mạnh hơn bao giờ hết. Vậy vấn đề có thể là gì? Tâm trí tôi có khuynh hướng rối loạn trong những lúc như thế này. Tôi bắt đầu tự hỏi: “Mình du lịch rất nhiều, vì vậy có thể nó liên quan tới bức xạ trên máy bay. Mình bị ung thư chăng? Chẳng lẽ mình sắp chết?”. Chắc chắn là không.

Tôi cố trấn tĩnh và chợp mắt được một chút. Nhưng khi thức dậy vào sáng hôm sau, tôi cảm thấy lo lắng và sợ hãi. Tôi bèn liên lạc với bác sĩ, và ông ấy nói với tôi: “Anh cần phải phẫu thuật. Trong não anh có một khối u”.

Tôi choáng váng: “Ông đang nói gì vậy? Làm sao ông biết?”. Bác sĩ, một người thẳng thắn và không dài dòng, nói rằng ông ấy đã làm thêm một số xét nghiệm máu vì tin rằng tôi có một lượng lớn hormone tăng trưởng trong cơ thể. Không cần phải là một thiên tài để nhận ra điều đó, vì tôi cao 1,9 mét và hồi 17, tôi đã cao thêm 25 xăng-ti-mét trong vòng một năm. Nhưng ông ấy tin rằng sự tăng trưởng “bạo phát” này là do một khối u trong tuyến yên ở đáy não của tôi. Ông ấy muốn tôi nhập viện ngay lập tức và phẫu thuật cắt bỏ khối u đó.

Tôi đã xếp lịch bay đến miền nam nước Pháp vào ngày hôm sau để nói chuyện trong buổi hội thảo “Date with Destiny” (tạm dịch: Hẹn hò với Định mệnh). Giờ đây tôi phải bỏ dở mọi thứ và trải qua một cuộc phẫu thuật khẩn cấp sao? Chuyện này quá định mệnh rồi! Nhưng cuối cùng tôi đã quyết định đến buổi hội thảo theo đúng lịch trình và sau đó sang Ý, nơi tôi sống trong một làng chài có tên là Portofino. Nhưng chính tại nơi đó, tôi bắt đầu lo sợ. Tôi cảm thấy mình như một con người khác, tức giận và chán nản vì những điều nhỏ nhặt. Tôi bị sao vậy?

Từ bé đến khi trưởng thành, tôi đã luôn sống trong một thế giới không có gì chắc chắn. Khi mẹ tôi phê ma túy và giận dữ, đôi khi bà ấy mất kiểm soát vì mấy chuyện vặt vãnh. Nếu cho rằng tôi đang nói dối, bà ấy có thể đổ xà phòng vào miệng tôi cho đến khi tôi nôn thốc nôn tháo - hoặc đập đầu tôi vào tường. Kể từ đó, tôi đã dành cả cuộc đời để rèn luyện và tự huấn luyện bản thân tìm sự chắc

chắn trong một thế giới đầy biến động. Nhưng tôi lại để những lời nhận xét của vị bác sĩ này nhấn chìm tôi xuống đáy vực sâu nhất của sự không chắc chắn. Thế giới của tôi đột nhiên bị đảo lộn và cuộc sống mà tôi xây dựng bỗng lung lay. Suy cho cùng, làm sao bạn có thể chắc chắn về bất cứ điều gì khi bạn không có câu trả lời chắc chắn cho câu hỏi cơ bản nhất: “Ta sẽ sống hay chết?”.

Ngồi trong nhà thờ ở Portofino, tôi cầu nguyện cho cuộc sống đáng quý của mình. Sau đó, tôi quyết định về nhà và đối mặt với tình huống này. Những ngày tiếp theo, tôi như sống trong thế giới siêu thực. Tôi nhớ mình được ra khỏi máy chụp cắt lớp cộng hưởng từ (MRI) và nhìn thấy vẻ mặt đầy lo ngại của kỹ thuật viên. Anh ấy nói chắc chắn có một khối u trong đầu tôi nhưng anh ấy không thể cung cấp bất kỳ chi tiết nào khác cho đến khi bác sĩ phân tích kết quả chụp MRI. Bác sĩ của tôi khi đó quá bận nên tôi phải đợi thêm 24 giờ nữa. Giờ thì tôi biết chắc mình có vấn đề, nhưng tôi không biết liệu nó có phải là vấn đề sinh tử hay không.

Cuối cùng, tôi cũng gặp được bác sĩ để nghe giải thích về tình trạng của mình. Kết quả chụp MRI xác nhận tôi có một khối u, nhưng nó đã giảm 60% kích thước theo thời gian. Tôi không có triệu chứng xấu và đã ngừng tăng chiều cao từ năm 17 tuổi. Vậy tại sao tôi cần phẫu thuật? Bác sĩ cảnh báo tôi rằng hormone tăng trưởng quá mức có thể gây ra một loạt các vấn đề sức khỏe, kể cả suy tim. Ông ấy nói: “Anh đang chối bỏ sự thật đấy. Chúng ta phải tiến hành phẫu thuật ngay lập tức”.

Nhưng tác dụng phụ của phẫu thuật là gì? Ngoại trừ nguy cơ chết trên bàn mổ, rủi ro lớn nhất là ca phẫu thuật sẽ ảnh hưởng đến hệ nội tiết của tôi, làm cho tôi không bao giờ có được cảm giác tràn đầy năng lượng như bây giờ nữa. Đây là một cái giá mà tôi không sẵn sàng để trả. Sứ mệnh của tôi là giúp mọi người thay đổi cuộc sống của họ, và sứ mệnh đó đòi hỏi rất nhiều năng lượng và lòng đam mê. Tôi cứ tự hỏi chuyện gì sẽ xảy ra nếu cuộc phẫu thuật khiến tôi không thể hoàn thành sứ mệnh đời mình? Để bạn dễ hình dung, hãy để tôi mô tả sơ bộ về một sự kiện diễn ra trong một cuối tuần bình thường của tôi: trung bình mỗi sự kiện cuối tuần của tôi có 10.000 người tham gia và kéo dài khoảng 50 tiếng

đồng hồ trong bốn ngày. Trong thế giới ngày nay, hầu hết mọi người sẽ không ngồi xem từ đầu tới cuối bộ phim dài ba tiếng mà ai đó đã bỏ ra 300 triệu đô-la để thực hiện! Vì vậy, nếu không có một nguồn năng lượng dồi dào, tôi không có cách nào mang lại một trải nghiệm không chỉ hoàn toàn thu hút sự chú ý của những con người đến từ 40 quốc gia khác nhau, mà còn làm cho họ cảm thấy cuộc đời họ đã được thay đổi triệt để.

Bác sĩ của tôi khá tức giận với phản ứng của tôi, ông ấy nói: “Nếu không phẫu thuật thì anh còn không thể biết mình có sống nổi hay không”. Tôi muốn nghe thêm ý kiến từ một chuyên gia khác, nhưng bác sĩ của tôi từ chối giới thiệu cho tôi một bác sĩ khác.

Sau đó, thông qua bạn bè, cuối cùng tôi đã liên hệ được với một chuyên gia nội tiết huyền thoại ở Boston. Ông ấy tiến hành chụp quét não tôi một lần nữa và cùng tôi xem xét kết quả. Ông ấy là một người tuyệt vời, đầy lòng trắc ẩn và có thái độ hoàn toàn khác biệt trong chuyện này. Ông ấy nói tôi không cần phẫu thuật; rủi ro quá lớn. Thay vào đó, ông ấy đề nghị tôi bay đến Thụy Sĩ hai lần mỗi năm để tiêm một loại thuốc đang được thử nghiệm chưa được phê duyệt lưu hành ở Mỹ. Ông ấy chắc chắn loại thuốc này có thể ngăn sự phát triển của khối u và ngăn chặn hormone tăng trưởng gây ra các vấn đề nguy hiểm cho tim.

Khi nghe tôi kể về vị bác sĩ nhất quyết muốn tôi phải phẫu thuật não, ông ấy chỉ cười và nói: “Anh hàng thịt thì muốn xẻ thịt, người bán bánh luôn muốn nướng bánh, bác sĩ giải phẫu thì muốn mổ xẻ, còn tôi thì muốn tiêm thuốc cho anh!”. Quả thật là như vậy. Tất cả chúng ta đều thích làm những gì mình hiểu rõ nhất để có được sự đảm bảo. Vấn đề là loại thuốc mà bác sĩ nội tiết này kê cho tôi cũng có thể ảnh hưởng nghiêm trọng đến mức năng lượng của tôi. Ông ấy hiểu tại sao chuyện này lại khiến tôi lo lắng như vậy: “Anh giống như dũng sĩ Samson[40] vậy. Anh sợ mình sẽ mất hết sức mạnh nếu cắt đi mái tóc của mình!”.

[40] Samson là một chiến binh Do Thái huyền thoại, thành viên của bộ tộc Dan và là người Nazirite. Sức mạnh khủng khiếp của anh, thứ mà anh đã sử dụng trong 20 năm chống lại quân Philistines, bắt nguồn từ mái tóc chưa-bao-giờ-cắt của

anh.

Tôi hỏi ông ấy chuyện gì sẽ xảy ra nếu tôi không làm gì cả - không phẫu thuật, cũng không dùng thuốc. Ông ấy đáp: “Tôi không biết. Không ai biết chuyện sẽ ra sao!”.

“Vậy tại sao tôi nên dùng loại thuốc này?”

“Nếu không nắm lấy cơ hội này, anh không thể chắc chắn là mình có sống sót hay không.”

Nhưng đến lúc này, tôi đã không còn cảm thấy không chắc nữa. Không có bằng chứng nào cho thấy sức khỏe của tôi sa sút trong 14 năm qua. Vậy tại sao tôi phải đánh cược với số mệnh bằng một cuộc phẫu thuật rủi ro cao hoặc tiêm một loại thuốc còn đang trong quá trình thử nghiệm? Tôi đã đi khám một loạt các bác sĩ khác cho đến khi có một người nói với tôi: “Tony, đúng là anh có một lượng lớn hormone tăng trưởng trong máu, nhưng nó không có bất kỳ tác dụng phụ xấu nào. Trên thực tế, nó có thể giúp cơ thể anh phục hồi nhanh hơn. Tôi có quen những vận động viên thể hình sẵn sàng chi 1.200 đô-la mỗi tháng để nhận được những gì mà anh đang có một cách miễn phí!”.

Cuối cùng, tôi quyết định không làm gì khác ngoài việc kiểm tra sức khỏe mỗi vài năm một lần để xem tình trạng của mình có tồi tệ hơn không. Khi ấy tôi không nhận ra, nhưng tôi đã tránh được một viên đạn chí tử: Cục Quản lý Thực phẩm và Dược phẩm Hoa Kỳ (FDA) sau đó đã cấm lưu hành loại thuốc nói trên vì có nghiên cứu chỉ ra rằng nó có thể gây ung thư. Mặc dù có ý tốt nhưng vị bác sĩ nội tiết đầy lòng trắc ẩn của tôi đã đưa một lời khuyên có thể hủy hoại cuộc đời tôi.

Và bạn biết gì không? Mãi 25 năm sau, tôi vẫn còn khối u đó trong đầu, nhưng tôi đã có một cuộc sống tuyệt vời và may mắn có được nhiều cơ hội thuận lợi để giúp hàng triệu người khác. Tất cả đều nhờ vào việc tôi đã khiến bản thân trở nên không dễ dao động khi đối mặt với sự không chắc chắn. Nếu tôi phản ứng thái quá hoặc chỉ chăm chăm làm theo lời khuyên của một trong hai vị bác sĩ kia mà không xem xét thấu đáo các phương án lựa chọn của mình, có thể tôi đã mất một phần bộ não, hoặc bị ung thư, hoặc có lẽ tôi đã chết. Nếu tôi phụ thuộc vào họ để cảm thấy chắc chắn, sự việc sẽ càng thê thảm hơn. Thay vào đó, tôi tìm thấy sự đảm bảo từ bên trong bản thân mình, mặc dù hoàn cảnh bên ngoài của tôi không thay đổi gì cả.

Tôi có thể chết vào ngày mai vì khối u não hay không? Có thể. Tôi cũng có thể bị một chiếc xe tải tông khi đang băng qua đường. Tuy nhiên, tôi không sống trong nỗi sợ về những gì sẽ xảy ra. Tôi dập tắt nỗi sợ đó. Bạn cũng có thể trở nên không dễ dao động, nhưng đây là một món quà chỉ có bạn mới có thể dành tặng chính mình. Khi nói đến các lĩnh vực quan trọng nhất trong cuộc sống như gia đình, đức tin, sức khỏe và tiền bạc, bạn không thể dựa vào bất kỳ ai khác để nói cho bạn biết phải làm gì. Thật tuyệt khi nhận được sự hướng dẫn từ các chuyên gia, nhưng bạn không thể thuê người ngoài để đưa ra quyết định cuối cùng thay bạn. Bạn không thể để người khác kiểm soát số phận của bạn, bất kể họ có thể tài giỏi hay chân thành đến mức nào.

Tại sao tôi lại kể cho bạn câu chuyện về sự sống và cái chết trong một quyển sách về tiền bạc và đầu tư? Bởi vì điều quan trọng là bạn phải hiểu trong cuộc sống của chúng ta không bao giờ tồn tại sự chắc chắn hay đảm bảo tuyệt đối. Nếu muốn chắc chắn rằng mình sẽ không bao giờ thua lỗ trên thị trường tài chính, bạn có thể giữ tiền tiết kiệm của mình dưới dạng tiền mặt - nhưng bạn sẽ không bao giờ có cơ hội đạt được tự do tài chính. Như Warren Buffett nói: “Chúng ta phải trả giá đắt để đổi lấy sự chắc chắn”.

Mặc dù vậy, nhiều người muốn tránh rủi ro tài chính vì sự không chắc chắn khiến họ bất an. Năm 2008, thị trường chứng khoán Mỹ sụt giảm 37% (tính từ đỉnh đến đáy là hơn 50%). Năm năm sau, một cuộc khảo sát của Prudential

Financial cho thấy 44% người Mỹ thề không bao giờ đầu tư vào cổ phiếu một lần nữa vì họ quá đau đớn với ký ức về cuộc khủng hoảng tài chính tồi tệ.

Vào năm 2015, một cuộc khảo sát khác phát hiện ra rằng gần 60% thế hệ Thiên niên kỷ không tin vào thị trường tài chính vì đã trải qua đau thương trong giai đoạn sụp đổ chứng khoán năm 2008-2009. Theo Trung tâm Nghiên cứu Ứng dụng của tập đoàn State Street, nhiều người thuộc thế hệ Thiên niên kỷ thích giữ 40% tiền tiết kiệm của họ dưới dạng tiền mặt!

Tôi rất tiếc khi thấy rất nhiều người thuộc thế hệ Thiên niên kỷ không đầu tư. Để tôi nói cho bạn lý do: nếu cứ sống trong sợ hãi, bạn đã thua cuộc trước cả khi bắt đầu. Làm sao bạn có thể đạt được thành tựu gì khi sợ hãi tới mức không dám chấp nhận rủi ro? Như Shakespeare đã viết từ bốn thế kỷ trước: “Những kẻ hèn nhát chết nhiều lần trước khi họ chết thật; người anh hùng chỉ chết một lần duy nhất”.

Tôi cũng cần nói rõ điều này: tôi không khuyên bạn mạo hiểm một cách không suy nghĩ! Như tôi đã chia sẻ trong câu chuyện về sức khỏe của mình, tôi đã gặp nhiều chuyên gia, tìm hiểu tất cả các lựa chọn và để thực tế dẫn dắt chứ không phải cảm xúc hay ý kiến của ai khác, dù họ là chuyên gia trong ngành. Sau khi đã cân nhắc với đầy đủ thông tin, tôi mới đưa ra một quyết định có xác suất thắng cao nhất. Quá trình này cho phép tôi đi từ sự không chắc chắn đến sự chắc chắn không gì lay chuyển được.

Trong việc đầu tư cũng thế. Bạn không bao giờ biết thị trường sẽ biến động như thế nào. Nhưng sự không chắc chắn đó không phải là cái cớ để bạn không hành động. Bạn có thể kiểm soát bằng cách tự giáo dục bản thân, nghiên cứu các mô hình dài hạn của thị trường, mô phỏng kinh nghiệm của các nhà đầu tư xuất sắc nhất và đưa ra những quyết định hợp lý dựa trên sự hiểu biết về những yếu tố tạo ra tính hiệu quả của những quyết định đó trong nhiều thập niên qua. Warren Buffett thường nói: “Rủi ro đến từ việc bạn không biết mình đang làm gì”.

Nhưng có một điều chúng ta biết chắc, đó là trong tương lai sẽ có nhiều lần thị trường sụp đổ, giống nó như đã từng xảy ra trong quá khứ. Nhưng có hợp lý không khi chúng ta không dám làm gì vì có rủi ro bị tổn thương? Hãy tin tôi, tôi cũng từng cảm thấy không dễ dàng gì tại thời điểm bác sĩ phát hiện ra tôi bị u não. Nhưng tôi đã sống trọn vẹn trong 25 năm qua nhờ học được cách vượt qua nỗi sợ. Có phải như vậy nghĩa là tôi không có nỗi sợ? Không phải! Nó có nghĩa là bớt sợ hãi. Lần tới, khi thị trường giá xuống xuất hiện và trong khi các nhà đầu tư khác bị nhấn chìm trong nỗi sợ, tôi muốn bạn có kiến thức và sự mạnh mẽ để bớt e dè. Tinh thần sẵn sàng vượt qua nỗi sợ khi đối mặt với sự không chắc chắn sẽ mang lại cho bạn những phần thưởng tài chính vô cùng xứng đáng.

Trên thực tế, trong khi những người khác sống trong nỗi kinh hoàng của thị trường giá xuống, bạn sẽ khám phá ra đây là cơ hội lớn nhất và độc nhất vô nhị để gây dựng gia tài của cuộc đời của mình. Tại sao? Vì đó là lúc người ta đang bán hạ giá mọi thứ! Hãy tưởng tượng bạn luôn khao khát sở hữu một chiếc Ferrari và bây giờ bạn phát hiện mình có thể mua một chiếc với giá chỉ bằng một nửa so với lúc bình thường. Bạn có thất vọng không? Không đời nào! Thế nhưng khi thị trường chứng khoán sụt giá, hầu hết mọi người đều phản ứng như thể đó là một thảm họa! Bạn cần phải hiểu rằng thị trường giá xuống xuất hiện là để làm lợi cho bạn. Vì thế, nếu bạn giữ được bình tĩnh, nó thật sự sẽ đẩy nhanh hành trình đến tự do tài chính của bạn. Thật ra, nếu có nội tâm vững vàng, bạn sẽ phấn khích khi nhìn thấy thị trường lao dốc.


BỐ ƠI, CHÍNH XÁC THÌ THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN HOẠT ĐỘNG NHƯ THẾ NÀO?
À, THẾ NÀY NHÉ, CON BỎ TIỀN VÀO THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN, RỒI VÌ LÝ DO NÀO ĐÓ CON MẤT DẦN SỐ TIỀN ĐÓ, SAU ĐÓ CON BÁN THÁO TRONG CƠN HOẢNG LOẠN, VÀ AI ĐÓ KHÔN NGOAN HƠN CON BỎ TIỀN RA MUA VÀ HỌ LÀM GIÀU BẰNG TIỀN CỦA CON.

Bây giờ tôi sẽ nhường sân khấu cho người bạn kiêm đối tác của tôi, Peter Mallouk, người sẽ giải thích cách anh ấy và Creative Planning vượt qua thị trường giá xuống vào giai đoạn 2008-2009, một thị trường giá xuống lớn nhất và mới đây nhất. Peter không thích khoe khoang về thành tích phi thường của mình. Nhưng để tôi nói cho các bạn biết, anh ấy xử lý khủng hoảng điêu luyện đến mức tài sản mà công ty anh ấy quản lý đã tăng từ 500 triệu đô-la từ năm 2008 lên hơn 1,8 tỷ đô-la vào năm 2010 - hầu như không sử dụng bất kỳ hình thức quảng cáo hoặc tiếp thị nào - và hiện anh đang hướng tới con số 22 tỷ đô-la. Ngoài ra, Creative Planning là công ty duy nhất từng được Barron’s đánh giá là công ty tư vấn tài chính độc lập hàng đầu trong ba năm liên tiếp.

Peter sẽ chỉ cho bạn cách chuẩn bị và kiếm lợi nhuận từ thị trường giá xuống. Anh ấy sẽ giải thích tất cả bắt đầu từ việc xây dựng một danh mục đầu tư đa dạng có thể phát triển thịnh vượng dù trong bất kỳ hoàn cảnh nào. Anh ấy sẽ cho bạn lời khuyên vô giá về nghệ thuật phân bổ tài sản. Được trang bị những kiến thức này, bạn sẽ không có gì phải sợ hãi trước những chao đảo của thị trường. Trong khi những người khác trốn chạy, bạn sẽ đứng thật vững vàng và hạ gục thị trường giá xuống!

Chuẩn bị để đối mặt với thị trường giá xuống

Peter Mallouk

“Một quy tắc đơn giản trong việc mua bán chứng khoán: hãy sợ hãi khi người khác tham lam và hãy tham lam khi người khác sợ hãi. Và điều hiển nhiên

nhất là giờ đây nỗi sợ hãi đang lan rộng.”

- WARREN BUFFETT phát biểu vào tháng 10/2008, giải thích tại sao ông ấy lại mua cổ phiếu khi thị trường lao dốc

Mắt bão

Vào ngày 29 tháng Chín năm 2008, chỉ số trung bình công nghiệp Dow Jones giảm đến 777 điểm. Đây là mức giảm trong một ngày lớn nhất lịch sử, làm 1,2 ngàn tỷ đô-la tài sản tan biến trong tích tắc. Cùng ngày hôm đó, chỉ số VIX[41], một thước đo nỗi sợ hãi của các nhà đầu tư, đã đạt mức cao nhất trong lịch sử. Đến ngày 5 tháng Ba năm 2009, thị trường đã sụt giảm hơn 50%, bị tàn phá nặng nề bởi cuộc khủng hoảng tài chính tồi tệ nhất kể từ sau cuộc Đại suy thoái.

[41] Chỉ số VIX hay Chỉ số Biến động Cboe là chỉ số thời gian thực thể hiện kỳ vọng của thị trường đối với sức mạnh tương đối của những thay đổi giá trong thời gian ngắn của chỉ số S&P 500 (SPX). Bởi vì VIX được tính ra từ các giá trị của chỉ số SPX gần nhất, VIX có tính dự đoán biến động của thị trường trong 30 ngày tiếp theo. Sự biến động, hoặc mức độ thay đổi nhanh chóng của giá cả, thường được coi là cách để đánh giá tâm lý thị trường, đặc biệt là mức độ sợ hãi của những người tham gia thị trường.

Đó là một cơn bão tài chính vô cùng điển hình. Các ngân hàng sụp đổ. Các quỹ tăng trưởng cao sụp đổ. Một số nhà đầu tư nổi tiếng nhất Wall Street phải chứng kiến danh tiếng của mình tiêu tan. Thế nhưng đối với tôi, quãng thời gian đầy biến động đó là một trong những vệt sáng nổi bật trong sự nghiệp của mình - giai đoạn mà Creative Planning chuyên tâm hướng dẫn khách hàng đến nơi an toàn, đặt họ vào những vị thế sao cho họ không chỉ sống sót sau cơn khủng hoảng mà còn được hưởng lợi rất nhiều từ sự phục hồi sau đó.

Tony đề nghị tôi chia sẻ câu chuyện này với các bạn vì nó minh họa cho bài học trọng tâm của quyển sách này: thị trường giá xuống là thời điểm tốt nhất hoặc tệ nhất, tùy vào quyết định của bạn. Nếu bạn đưa ra quyết định sai, như hầu hết mọi người đã làm trong năm 2008 và 2009, đó có thể là một thảm họa tài chính khiến bạn bị thụt lùi nhiều năm hoặc thậm chí nhiều thập niên. Nhưng nếu bạn đưa ra quyết định đúng, như công ty và khách hàng của chúng tôi đã làm, thì bạn không có gì phải sợ hãi. Bạn thậm chí còn học được cách chào đón các thị trường giá xuống vì những cơ hội mà chúng tạo ra cho những tay săn hàng giá hời.

Vậy con tàu của chúng tôi đã vượt qua cơn bão như thế nào trong khi nhiều chiếc tàu khác bị chìm sâu xuống đáy biển? Trước hết, con tàu của chúng tôi được trang bị tốt hơn! Rất lâu trước khi có biến động thị trường, chúng tôi đã chuẩn bị sẵn sàng với tâm lý bầu trời không bao giờ trong xanh mãi, bão tố là điều không thể tránh khỏi. Không ai trong chúng ta biết khi nào thị trường giá xuống sẽ đến, nó tồi tệ đến mức nào hoặc sẽ kéo dài bao lâu. Nhưng như bạn đã đọc trong Chương 2, thị trường giá xuống xảy ra trung bình mỗi ba năm một lần trong 115 năm qua. Đó không phải là lý do để trốn tránh trong nỗi kinh hoàng, mà là lý do để đảm bảo con tàu của bạn an toàn và có thể vượt trùng khơi, bất kể điều kiện thời tiết như thế nào.

Như chúng ta sẽ thảo luận chi tiết trong chương này, có hai cách chủ yếu để chuẩn bị cho sự hỗn loạn của thị trường. Thứ nhất, bạn cần phân bổ tài sản hợp lý - một thuật ngữ nói về tỷ lệ các loại tài sản trong danh mục đầu tư của bạn, bao gồm cổ phiếu, trái phiếu, bất động sản và các khoản đầu tư khác. Thứ hai, bạn cần tự định vị một cách thận trọng (với một phần thu nhập dự phòng riêng cho những ngày dông bão) để không bị buộc phải bán tháo khi giá cổ phiếu đang xuống thấp. Sự cân đối tài chính đó có tác dụng tương đương với việc bạn được trang bị dây an toàn, phao cứu sinh và lương thực đầy đủ trước khi giương buồm ra khơi. Theo nhận định của tôi, 90% cơ hội sống sót qua thị trường giá xuống là nhờ có sự chuẩn bị kỹ lưỡng.

Vậy 10% còn lại là gì? Đó chính là cách bạn phản ứng về mặt cảm xúc khi đang ở giữa cơn bão. Nhiều người tin rằng họ sẽ có một trái tim lạnh và một cái đầu nóng giữa dông bão. Nhưng có thể bạn đã tự mình trải nghiệm điều này rồi: tâm lý chúng ta sẽ cực kỳ căng thẳng khi thị trường sụp đổ và sự hoảng loạn lan rộng. Đó là lý do bạn cần đồng hành với một chuyên gia tư vấn tài chính giàu kinh nghiệm chinh chiến. Họ mang lại cho bạn sự ổn định về cảm xúc, giúp bạn giữ bình tĩnh để không bị dao động vào thời điểm tồi tệ nhất và nhảy thẳng từ mạn tàu xuống biển giữa cơn dông gió!

Một lợi thế mà khách hàng của chúng tôi có là chúng tôi đã dành nhiều thời gian hướng dẫn họ trước, để họ không bị sốc khi thị trường biến động. Họ hiểu tại sao họ sở hữu những gì họ mua và biết rõ những khoản đầu tư này sẽ ra sao khi thị trường đổ vỡ. Chuyện này giống như việc được bác sĩ cảnh báo rằng một loại thuốc mà bạn sắp dùng có thể gây chóng mặt và buồn nôn; bạn không vui khi rủi ro này trở thành sự thật, nhưng bạn sẽ ứng phó tốt hơn nhiều so với khi không được báo trước!

Mặc dù vậy, một số khách hàng cần được trấn an rất nhiều. Họ không ngừng hỏi: “Chẳng phải đây là lúc chúng ta nên bán hết cổ phiếu và chuyển sang cầm tiền mặt hay sao? Lần sụp đổ này khác những lần trước mà đúng không?”. Điều này làm tôi nhớ tới nhận định nổi tiếng của Sir John Templeton: “Bốn từ đắt giá nhất trong đầu tư là lần này sẽ khác”. Ở giữa một thị trường suy thoái, người ta luôn nghĩ lần này sẽ khác! Bị dập tả tơi bởi đủ loại tin xấu trên các phương tiện truyền thông mỗi ngày, họ bắt đầu tự hỏi liệu thị trường có bao giờ phục hồi hay không - hay là thứ gì đó đã hỏng tới mức không thể sửa chữa được nữa.



James không bao giờ rời khỏi chiếc giường của mình vì anh không thấy gì ngoài những hiểm họa trong thế giới tài chính.

Tôi liên tục nhắc nhở khách hàng của mình rằng mọi thị trường giá xuống trong lịch sử Mỹ cuối cùng đều tăng giá trở lại, bất kể tin tức có ảm đạm như thế nào vào thời điểm đó. Hãy nhớ lại đủ loại tai họa và khủng hoảng của thế kỷ 20: đại dịch cúm năm 1918 giết chết 50 triệu người trên toàn cầu; sự sụp đổ của Wall Street năm 1929, tiếp theo là Đại suy thoái; hai cuộc chiến tranh thế giới; nhiều cuộc xung đột đẫm máu khác, từ Chiến tranh Việt Nam đến Cuộc chiến Vùng Vịnh; vụ bê bối Watergate dẫn đến việc Tổng thống Nixon từ chức; vô số đợt suy thoái kinh tế và các cơn hoảng loạn thị trường... Vậy giá thị trường chứng khoán trong thế kỷ hỗn loạn đó đã diễn biến như thế nào? Trong giai đoạn đó, chỉ số Dow Jones đã tăng từ 66 lên 11.497 điểm.

Đây là một bài học được đúc kết từ hơn một thế kỷ lịch sử đầu tư và bạn cần ghi nhớ: thị trường ngắn hạn có thể trông rất ảm đạm, nhưng về dài hạn thì thị trường luôn phục hồi. Tại sao bạn lại đánh cược ngược lại mô hình hồi phục lâu dài này? Góc nhìn được minh chứng qua lịch sử này mang lại cho tôi sự yên tâm không gì có thể lay chuyển được và tôi hy vọng nó sẽ giúp bạn tập trung vào phần thưởng của mình, bất chấp những đợt điều chỉnh giá và sự lao dốc mà chúng ta gặp phải trong những năm tới hay nhiều thập niên tới.

Các nhà đầu tư giỏi nhất đều biết cảnh ảm đạm không bao giờ kéo dài. Ví dụ, Templeton đã kiếm được khối tài sản đầu tiên của mình bằng cách đầu tư vào các cổ phiếu Mỹ giá rẻ như bèo trong những ngày đen tối của Chiến tranh Thế giới lần thứ hai. Về sau, ông ấy giải thích rằng mình thích đầu tư vào những "thời điểm bi quan nhất" khi những món hời được tìm thấy ở khắp mọi nơi. Tương tự, Warren Buffett đã đầu tư mạnh mẽ vào năm 1974 khi thị trường sụp đổ bởi lệnh cấm vận dầu mỏ của Ả Rập và vụ Watergate. Trong khi những người khác chìm trong tuyệt vọng, ông ấy rất lạc quan chia sẻ với Forbes: "Bây giờ là lúc để đầu tư và làm giàu".

Về mặt tâm lý, không dễ mua cổ phiếu khi sự bi quan đang hiện diện rộng khắp. Nhưng phần thưởng thường đến nhanh một cách ngoạn mục. S&P 500 chạm đáy

vào tháng Mười năm 1974 và sau đó tăng 38% trong 12 tháng tiếp theo. Vào tháng Tám năm 1982, với mức lạm phát ngoài tầm kiểm soát và lãi suất ở mức gần 20%, S&P 500 chạm đáy một lần nữa - nhưng tăng vọt 59% trong 12 tháng tiếp theo. Bạn có thể tưởng tượng các nhà đầu tư cảm thấy như thế nào nếu họ hoảng loạn và bán tháo trong giai đoạn thị trường giá xuống đó không? Họ không chỉ mắc sai lầm tai hại khi cắt lỗ mà còn bỏ lỡ những cơ hội tăng mạnh khi thị trường hồi sinh. Đó là cái giá của nỗi sợ hãi.

Khi thị trường giá xuống kéo đến một lần nữa vào năm 2008, tôi quyết tận dụng tối đa cơ hội này. Tôi không biết khi nào thị trường sẽ phục hồi, nhưng tôi chắc chắn nó sẽ phục hồi. Ở đỉnh điểm của cuộc khủng hoảng, tôi đã viết cho khách hàng của chúng tôi như sau: "Đơn giản là chưa từng có tiền lệ nào trong lịch sử về mức định giá thấp như thế này… Chỉ có hai kết cục khả dĩ cho câu chuyện này: sự kết thúc của nước Mỹ mà chúng ta luôn biết, hoặc sự hồi phục của thị trường. Và lần nào các nhà đầu tư đặt cược vào vế đầu thì họ cũng đều thua".

Trong suốt thời gian thị trường sụp đổ, chúng tôi tiếp tục thay mặt khách hàng đầu tư mạnh vào thị trường chứng khoán. Chúng tôi đã thu được lợi nhuận từ các loại tài sản mạnh như trái phiếu và đầu tư lại số tiền thu được vào các loại tài sản yếu hơn như cổ phiếu có mức vốn hóa nhỏ[42] và cổ phiếu vốn hóa lớn[43], cổ phiếu quốc tế và cổ phiếu các thị trường mới nổi. Thay vì đặt cược vào các công ty riêng lẻ, chúng tôi mua quỹ chỉ số và nhờ vậy, chúng tôi ngay lập tức đa dạng hóa được danh mục đầu tư (với chi phí thấp) trong phạm vi những thị trường được định giá quá thấp này.

[42] Tại Hoa Kỳ, đó là các công ty có mức vốn hóa nhỏ, từ 300 triệu - 2 tỷ đô-la Mỹ, được niêm yết công khai trên các thị trường chứng khoán.

[43] Các công ty có mức vốn hóa lớn, thường hơn 10 tỷ đô-la Mỹ, được niêm yết công khai trên các thị trường chứng khoán.

Chuyện này có hiệu quả ra sao? Sau khi chạm đáy vào tháng Ba năm 2009, S&P 500 đã tăng 69,5% chỉ trong vòng 12 tháng. Trong 5 năm, chỉ số này đã tăng 178%, minh chứng cho niềm tin của chúng tôi rằng thị trường giá xuống là món

quà cuối cùng dành cho các nhà đầu tư có tầm nhìn dài hạn. Khi tôi đang viết những dòng này, thị trường đã tăng 266% kể từ mức thấp nhất vào năm 2009.

Như bạn có thể tưởng tượng, khách hàng của chúng tôi đã vô cùng phấn khích. Tôi tự hào khi nói rằng họ đã rất vững vàng vượt qua cơn bão và gần như không ai “bỏ tàu”. Kết quả là họ đã thu lợi rất lớn khi thị trường phục hồi sau đó. Theo tôi nhớ thì chỉ có hai khách hàng bỏ cuộc. Một trong hai người đến với chúng tôi ngay trước khi khủng hoảng xảy ra với một danh mục đầu tư toàn là bất động sản. Chúng tôi đã giúp anh ấy đa dạng hóa và giữ lại được một khoản kha khá khi thị trường bất động sản sụp đổ. Nhưng anh ấy đã không thể đương đầu với sự điên loạn của thị trường chứng khoán. Anh ấy hoảng loạn và chuyển toàn bộ tài sản thành tiền mặt.

Tôi gọi cho anh ấy một năm sau đó để xem tình hình anh ấy thế nào. Đến lúc đó, thị trường đã tăng đột biến, nhưng anh ấy vẫn giữ tiền mặt và đứng bên lề cuộc chơi - anh ấy quá lo lắng nên không thể ra quyết định đầu tư. Tôi chỉ biết là anh ấy vẫn đang chờ đợi và đã bỏ lỡ toàn bộ thị trường giá lên trong bảy năm qua. Như Tony đã nói, bạn phải trả một cái giá khá đắt cho sự chắc chắn.

Còn đối với vị khách hàng thứ hai rời khỏi Creative Planning trong thời gian đó, lý do là vì ông ấy quá kinh hãi bởi hàng loạt tin tức báo động trên các phương tiện truyền thông. Ông nghe một chuyên gia tuyên bố rằng thị trường sẽ sụt giảm 90% hoặc đồng đô-la sẽ sụp đổ, hoặc nước Mỹ sẽ tuyên bố phá sản. Những cảnh báo này khiến ông ấy hoảng sợ. Tồi tệ hơn nữa, con gái của ông đã bồi thêm vào nỗi sợ hãi này. Cô ấy làm việc cho Goldman Sachs, nơi có những đồng nghiệp tài năng. Một đồng nghiệp thuyết phục cô ấy rằng hệ thống tài chính sẽ sụp đổ và vàng là lựa chọn an toàn duy nhất. Ông ấy đã nghe lời con gái, rút tiền mặt từ cổ phiếu tại thời điểm tồi tệ nhất và bị lỗ một khoản lớn. Khi tôi nói chuyện với ông ấy vài tháng sau đó, giá cổ phiếu đã tăng chóng mặt, nhưng ông ấy sợ rằng đã quá muộn để trở lại đường đua. Ông ấy hoàn toàn rời khỏi cuộc chơi.

Tôi cũng không vui khi kể lại chuyện này, nhưng cả hai vị khách hàng cũ của

chúng tôi đều phải chịu thiệt hại tài chính vĩnh viễn vì những quyết định vội vã của họ khi đối mặt với thị trường giá xuống. Nguyên nhân? Cảm xúc của họ đã lấn át lý trí. Ở phần tiếp theo, chúng ta sẽ xem xét cách tránh một số tâm lý sai lầm phổ biến nhất khiến các nhà đầu tư vấp ngã. Nhưng trước tiên, hãy tập trung vào chủ đề không kém phần quan trọng này: chuẩn bị sẵn sàng đón nhận thị trường giá xuống kế tiếp bằng cách xây dựng một danh mục đầu tư đa dạng có thể giảm rủi ro và nâng cao lợi nhuận cho bạn. Điều này sẽ giúp bạn tạo ra sự giàu có ngày càng tăng trong bất kỳ môi trường nào và giúp bạn ngon giấc hằng đêm!

Công thức thành công

Harry Markowitz, nhà kinh tế học đoạt giải Nobel, có một tuyên bố nổi tiếng rằng đa dạng hóa là “bữa ăn miễn phí duy nhất” trong đầu tư. Nếu vậy, nguyên liệu tạo nên bữa ăn đó là gì? Chúng ta sẽ điểm qua những thành phần đó ngay bây giờ bằng cách xem xét cổ phiếu, trái phiếu và các khoản đầu tư có thể thay thế. Sau đó, chúng ta sẽ thảo luận về cách kết hợp những thứ này với nhau để tạo ra một danh mục đầu tư đa dạng. Nhưng trước khi đạt được điều đó, chúng ta cần phải làm rõ tại sao một danh mục đầu tư nên bao gồm nhiều loại tài sản.

Hãy bắt đầu bằng một thí nghiệm đơn giản về tư duy con người. Hãy tưởng tượng tôi có một nhóm khách tại nhà. Tôi cược họ mỗi người một đô-la nếu dám băng qua bên kia đường. Thời ấy, tôi đang sống trên một con đường ngoại ô yên tĩnh ít xe cộ qua lại. Vì vậy, đề nghị của tôi nghe có vẻ rất dễ thực hiện. Nhưng giả sử tôi lặp lại lời đề nghị và lần này tôi cho họ hai lựa chọn: hoặc họ băng qua đường trước nhà tôi với giá một đô-la, hoặc họ băng qua đường cao tốc bốn làn xe cũng với giá một đô-la. Sẽ không có ai đồng ý băng qua đường cao tốc đúng không?

Nhưng nếu tôi đặt giải thưởng 1.000 đô-la hoặc 10.000 đô-la thì sao? Một lúc nào đó, tôi sẽ đạt đến một con số đủ hấp dẫn để lôi kéo ai đó băng qua đường

cao tốc!

Những gì tôi vừa minh họa là mối quan hệ giữa rủi ro và phần thưởng. Trong cả hai trường hợp, khách hàng đều có nguy cơ bị thương - và khi nguy cơ đó tăng lên, phần thưởng phải tăng lên tương xứng để được xem là một thỏa thuận công bằng. Phần thưởng thêm vào mà bạn nhận được khi chấp nhận rủi ro bổ sung đó được gọi là phần bù rủi ro. Khi các chuyên gia xác định tỷ lệ phân bổ tài sản của bạn, họ sẽ đánh giá phần bù rủi ro cho mỗi tài sản. Tài sản càng rủi ro thì tỷ suất sinh lợi càng lớn.

Trong vai trò một cố vấn tài chính, tôi xây dựng danh mục đầu tư của khách hàng bằng cách kết hợp các lớp tài sản, mỗi lớp có các đặc điểm rủi ro khác nhau và tỷ suất sinh lợi khác nhau. Mục tiêu là gì? Đó là để đạt được lợi nhuận bạn muốn trong sự cân bằng với mức độ rủi ro mà bạn có thể thoải mái chấp nhận. Vẻ đẹp của sự đa dạng hóa là nó cho phép bạn đạt được lợi nhuận cao hơn mà không cần đối mặt với quá nhiều rủi ro. Tại sao lại như vậy? Bởi vì các loại tài sản khác nhau thường không chuyển biến theo cùng một nhịp. Năm 2008, S&P 500 giảm 38% trong khi trái phiếu đầu tư tăng 24%[44]. Nếu bạn sở hữu cổ phiếu và trái phiếu, bạn sẽ có ít rủi ro hơn - và đạt được lợi nhuận tốt hơn - so với chỉ sở hữu cổ phiếu.

[44] Theo Báo cáo 2008 của Bloomberg Barclays US Aggregate Bond Index.

Bây giờ, hãy xem xét các lớp tài sản chính mà chúng ta có thể kết hợp lại với nhau để giúp bạn đến được miền đất hứa!

Cổ phiếu

Khi mua một cổ phiếu, bạn không mua một tờ vé số. Bạn đang trở thành chủ sở hữu một phần của một doanh nghiệp đang hoạt động. Giá trị cổ phiếu của bạn sẽ tăng lên hoặc giảm xuống dựa trên vận may của công ty. Nhiều cổ phiếu cũng trả

cổ tức, tức là khoản lợi nhuận được chia hằng quý cho các cổ đông. Bằng cách đầu tư vào cổ phiếu, bạn đang chuyển từ việc làm người tiêu dùng sang làm người sở hữu. Nếu mua iPhone, bạn là người tiêu dùng các sản phẩm của Apple; nếu mua cổ phiếu của Apple, bạn là một trong những chủ sở hữu của tập đoàn đó - và bạn có quyền hưởng phần trăm trên thu nhập tương lai của nó.

Bạn có thể kỳ vọng thu được gì với tư cách là một nhà đầu tư cổ phiếu? Đó là chuyện không thể dự đoán được, nhưng chúng ta có thể xem những gì đã xảy ra trong quá khứ như một hướng dẫn (rất) sơ bộ. Trong lịch sử, thị trường chứng khoán mang lại lợi tức trung bình từ 9% đến 10% một năm trong hơn một thế kỷ. Nhưng những con số này rất giả tạo vì giá cổ phiếu có thể biến động dữ dội. Không có gì lạ khi thị trường giảm 20% đến 50% sau mỗi vài năm. Trung bình, thị trường sẽ tụt giá mỗi bốn năm một lần. Bạn cần nhận ra thực tế này để không bị sốc khi giá chứng khoán bổ nhào - và nhờ vậy bạn sẽ tránh được rủi ro quá mức. Đồng thời, bạn cũng cần nhớ là trong mỗi bốn năm thì có ba năm thị trường tạo thu nhập tốt.

Trong ngắn hạn, thị trường rất khó đoán, mặc cho những tuyên bố của các “chuyên gia”, những người ra vẻ biết chuyện gì đang xảy ra! Vào tháng Một năm 2016, chỉ số S&P 500 bất ngờ giảm 11%, sau đó nó làm một cú đảo chiều ngoạn mục và tăng vọt một cách bất ngờ hệt như lúc nó giảm.

Tại sao? Howard Marks, một trong những nhà đầu tư được nể trọng nhất của Mỹ, đã thẳng thắn chia sẻ với Tony: “Không có lý do nào hoàn toàn phù hợp để giải thích tại sao S&P 500 suy giảm như vậy. Tương tự, cũng không có lý do nào phù hợp để giải thích cho sự hồi phục của nó”.

Nhưng trong dài hạn, không thước đo nào phản ánh sự tăng trưởng kinh tế tốt hơn thị trường chứng khoán. Theo thời gian, nền kinh tế và dân số phát triển, người lao động làm việc với năng suất cao hơn. “Cơn triều dâng” này của nền kinh tế làm cho doanh nghiệp đạt lợi nhuận nhiều hơn, và đó là động lực làm cổ phiếu tăng giá. Điều này lý giải tại sao thị trường tăng vọt trong suốt thế kỷ 20

bất chấp các cuộc chiến tranh, suy thoái và khủng hoảng. Bây giờ bạn có thấy tại sao chúng ta nên đầu tư dài hạn vào thị trường chứng khoán hay chưa?

Không ai hiểu điều này hơn Warren Buffett. Vào tháng Mười năm 2008, ông đã viết một bài báo cho tờ New York Times để khuyến khích mọi người mua cổ phiếu Mỹ vì chúng đang giảm giá, cho dù thị trường khi đó đang là "một mớ hỗn độn" và "các tiêu đề báo chí sẽ vẫn rất đáng sợ". Ông ấy viết: "Hãy nhớ lại giai đoạn Chiến tranh thế giới lần thứ hai mới bùng nổ, khi mọi thứ trở nên tồi tệ với Mỹ tại chiến trường châu Âu và Thái Bình Dương. Thị trường chạm đáy vào tháng Tư năm 1942, ngay trước khi thời cơ đến với quân Đồng minh. Một lần nữa, vào đầu những năm 1980, thời điểm để mua chứng khoán là khi lạm phát hoành hành và nền kinh tế suy thoái thảm hại. Nói ngắn gọn, các tin tức xấu là bạn tốt nhất của nhà đầu tư. Nó giúp nhà đầu tư có thể mua một phần tương lai của nước Mỹ với mức giá hời. Xét trong dài hạn, thị trường chứng khoán sẽ mang lại những tin tức tốt lành".

Tôi đề nghị bạn ghi nhớ dòng này: "Xét trong dài hạn, thị trường chứng khoán sẽ mang lại những tin tức tốt lành". Nếu bạn thật sự hiểu điều này, nó sẽ giúp bạn kiên nhẫn, không dao động và cuối cùng sẽ trở nên giàu có.

Vậy cổ phiếu phù hợp với danh mục đầu tư của bạn như thế nào? Nếu bạn tin nền kinh tế và các doanh nghiệp sẽ hoạt động tốt hơn trong 10 năm tới, vậy thì sẽ hợp lý nếu bạn phân bổ một phần lớn trong danh mục đầu tư của mình vào thị trường chứng khoán. Xét trong giai đoạn 10 năm, thị trường chứng khoán hầu như luôn tăng. Tuy nhiên, không ai có thể chắc chắn 100% điều đó. Một nghiên cứu của công ty quản lý tài sản BlackRock cho thấy thị trường trung bình giảm 1% mỗi năm từ năm 1929 đến năm 1938. Tin tốt là gì? BlackRock lưu ý rằng chuỗi 10 năm thua lỗ này được theo sau bởi hai khoảng thời gian 10 năm liên tiếp tăng mạnh khi thị trường liên tục có đồ thị đi lên.

Tất nhiên, thử thách ở đây là liệu bạn có thể trụ lại thị trường đủ lâu để hưởng lợi từ nó hay không. Chắc chắn bạn sẽ muốn tránh bị buộc phải bán tháo trong một

thị trường giá xuống kéo dài. Làm sao để tránh được kết cục không mong muốn đó? Trước tiên, đừng chi tiêu quá mức thu nhập hoặc gánh quá nhiều nợ, vì cả hai tình huống đó đều đặt bạn vào vị trí dễ bị tổn hại. Hãy cố gắng giữ một vùng đệm tài chính để bạn không bao giờ phải huy động tiền mặt bằng cách bán tháo cổ phiếu khi thị trường đang lao dốc. Một cách để xây dựng và duy trì lớp đệm đó là đầu tư vào trái phiếu.

Trái phiếu

Khi mua trái phiếu, bạn đang cho chính phủ, công ty hoặc một pháp nhân nào đó vay tiền. Ngành dịch vụ tài chính thích làm cho chuyện này có vẻ phức tạp, nhưng thật ra nó khá đơn giản. Trái phiếu là các khoản cho vay. Khi bạn cho chính phủ vay tiền, đó gọi là trái phiếu kho bạc. Khi bạn cho một thành phố hoặc tiểu bang vay tiền, đó gọi là trái phiếu đô thị. Khi bạn cho một công ty như Microsoft vay tiền, đó gọi là trái phiếu doanh nghiệp. Khi bạn cho một công ty có mức độ đáng tin cậy kém hơn vay tiền và họ phải trả lãi suất cao hơn để thu hút các nhà đầu tư, đó gọi là trái phiếu lợi tức cao, cũng còn được gọi là trái phiếu rủi ro cao. Có vậy thôi! Bạn vừa hoàn thành khóa học căn bản về trái phiếu rồi đấy!

Bạn có thể kiếm được bao nhiêu khi là người cho vay? Điều đó phụ thuộc vào nhiều yếu tố. Nếu cho chính phủ của đất nước có nền kinh tế phát triển ổn định vay tiền, bạn thường không kiếm được lợi nhuận cao vì có rất ít rủi ro. Nếu bạn cho chính phủ Venezuela hay Zimbabwe (nơi tỷ lệ lạm phát có thể lên tới 700% trong năm nay) vay tiền, mức độ rủi ro sẽ cao hơn nhiều nên lãi suất cũng cần phải cao hơn. Một lần nữa, tất cả đều là sự đánh đổi giữa rủi ro và phần thưởng. Chính phủ Mỹ có thể đang yêu cầu bạn băng qua một con đường nông thôn vắng bóng xe cộ trong một ngày nắng ấm; chính phủ Venezuela thì đề nghị bạn bịt mắt vượt qua một con đường đông nghẹt xe cộ vào một đêm dông bão.

Xác suất một công ty phá sản và mất khả năng chi trả cho các trái chủ cao hơn xác suất chính phủ Mỹ vỡ nợ. Vì vậy, để bán được trái phiếu, các công ty phải đưa ra tỷ suất lợi nhuận cao hơn. Tương tự, một công ty công nghệ non trẻ muốn

vay tiền phải trả lãi cao hơn các tên tuổi khổng lồ như Microsoft.

Một yếu tố quan trọng khác là thời hạn của khoản vay. Chính phủ Mỹ hiện đang trả mức lãi khoảng 1,8% một năm cho trái phiếu có thời hạn 10 năm. Nếu bạn cho chính phủ vay trong 30 năm, bạn sẽ kiếm được khoảng 2,4% một năm. Lý do đơn giản khiến bạn nhận được mức lãi suất cao hơn khi cho vay với thời hạn dài hơn nằm ở chỗ bạn phải chịu rủi ro lớn hơn.

Tại sao người ta muốn sở hữu trái phiếu? Trái phiếu là sự khởi đầu an toàn hơn nhiều so với cổ phiếu. Đó là bởi vì người vay bắt buộc phải trả nợ cho bạn theo lãi suất đã hứa. Nếu bạn giữ trái phiếu đến ngày đáo hạn, bạn sẽ nhận lại toàn bộ vốn gốc cộng với lãi - trừ khi công ty phát hành trái phiếu phá sản. Xét dưới góc độ một lớp tài sản, trái phiếu có 85% khả năng mang lại cho bạn mức lợi nhuận tích cực mỗi năm.

Vậy trái phiếu có ý nghĩa gì trong danh mục đầu tư của bạn? Các nhà đầu tư bảo thủ, những người đã nghỉ hưu hoặc không thể chịu đựng được sự biến động của cổ phiếu có thể chọn đầu tư một phần đáng kể tài sản của họ vào trái phiếu. Các nhà đầu tư ít bảo thủ hơn có thể đặt một phần nhỏ tài sản của họ vào trái phiếu chất lượng cao để đáp ứng bất kỳ nhu cầu tài chính nào có thể phát sinh trong vòng hai đến bảy năm tới. Các nhà đầu tư mạnh mẽ hơn có thể giữ một phần tiền của họ trong trái phiếu làm nguồn “dự trữ” mà họ có thể sử dụng khi thị trường chứng khoán tiếp tục xuống giá. Đây chính xác là những gì Creative Planning đã làm trong cuộc khủng hoảng tài chính gần nhất: chúng tôi đã bán một số trái phiếu của khách hàng và đầu tư số tiền thu được vào thị trường chứng khoán, bắt được những cổ phiếu tốt với mức giá hời trăm-năm-mới-có-một-lần.

Tuy nhiên, thật khó mà nhiệt tình với các loại trái phiếu trong môi trường kinh tế kỳ lạ ngày nay. Các khoản lợi nhuận thu được vô cùng thấp, vì vậy bạn chỉ kiếm được một khoản thu nhập rất nhỏ để bù đắp cho rủi ro mà bạn phải gánh. Đầu tư vào Kho bạc Hoa Kỳ cũng không hấp dẫn, bởi gần đây họ đưa ra mức lãi suất thấp nhất từ trước đến nay. Ở nước ngoài, tình hình thậm chí còn tồi tệ hơn:

chính phủ Ý gần đây bán trái phiếu kỳ hạn 50 năm với lãi suất 2,8%/năm. Đúng thế đấy! Nếu bạn cho họ mượn tiền trong nửa thế kỷ, bạn có thể “may mắn” kiếm được 2,8% một năm - nếu đất nước có nền kinh tế dễ bị tác động này không gặp phải khó khăn nào đáng kể. Đây là một trong những vụ đánh cược tồi tệ nhất mà tôi từng thấy.

Thử thách ở đây là ngày nay bạn không kiếm được gì nếu cứ giữ tiền mặt. Tệ hơn nữa, do lạm phát nên số tiền mặt bạn giữ sẽ mất giá dần dần. Cho nên, dù sao thì trái phiếu cũng mang lại cho bạn một khoản thu nhập. Theo tôi, trái phiếu hiện đang là món đồ sạch nhất trong đống quần áo dơ cần đem giặt của chúng ta.

Các khoản đầu tư khác

Bất kỳ khoản đầu tư nào ngoài cổ phiếu, trái phiếu và tiền mặt đều được định nghĩa là các khoản đầu tư khác, hoặc các khoản đầu tư thay thế. Khoản này có thể bao gồm những tài sản khác lạ như bộ sưu tập tranh Pablo Picasso, hầm chứa đầy rượu quý hiếm, những chiếc ô-tô cổ trong nhà xe có gắn máy điều hòa nhiệt độ của bạn, những món trang sức vô giá và trang trại rộng cả ngàn héc-ta. Nhưng trong phạm vi quyển sách này, chúng tôi sẽ tập trung vào một vài các lựa chọn thay thế phổ biến nhất mà đa số độc giả đều có thể tiếp cận được.

Đầu tiên, tôi cần cảnh báo với các bạn là nhiều khoản đầu tư thay thế không có tính thanh khoản (nói cách khác là khó bán), không có tính hiệu quả về thuế và có chi phí cao. Điều đó có nghĩa là chúng có hai thuộc tính hấp dẫn: chúng có thể (thỉnh thoảng) tạo ra lợi nhuận khủng; và chúng có thể không liên quan đến thị trường cổ phiếu và trái phiếu, tức là chúng chỉ giúp đa dạng hóa danh mục đầu tư và giảm rủi ro tổng thể cho bạn. Ví dụ, nếu thị trường chứng khoán giảm 50%, bạn không bị giảm 50% giá trị ròng, bởi vì bạn không đặt toàn bộ trứng trong cùng một giỏ. Bất kỳ thách thức nào bạn phải đối mặt đều nhỏ hơn nhiều.

Hãy xem xét năm lựa chọn thay thế dưới đây, bắt đầu với ba lựa chọn mà tôi thích nhất, tiếp theo là hai lựa chọn mà tôi không mấy ưa chuộng.

• Quỹ tín thác đầu tư bất động sản (Real Estate Investment Trusts, viết tắt là REIT). Tôi chắc bạn có biết những người kiếm lợi nhuận tốt bằng cách đầu tư trực tiếp vào bất động sản nhà ở. Nhưng hầu hết chúng ta không đủ khả năng để đa dạng hóa bằng cách sở hữu một loạt các ngôi nhà hoặc căn hộ. Đó là một trong những lý do tại sao tôi thích đầu tư vào các quỹ tín thác đầu tư bất động sản được giao dịch công khai. Họ đề nghị bạn một chiến lược đầu tư không phức tạp, chi phí thấp giúp bạn đa dạng hóa trên diện rộng, cả trên mặt địa lý lẫn loại hình tài sản. Ví dụ, bạn có thể dành một lát nhỏ của REIT để đầu tư vào các tài sản như tòa nhà chung cư, tháp văn phòng, cơ sở lưu trú cao cấp, trung tâm y tế hoặc trung tâm mua sắm. Bạn được hưởng lợi từ mọi đợt tăng giá của các tài sản cơ bản này trong khi vẫn nhận được một nguồn thu nhập ổn định.

• Quỹ đầu tư tư nhân. Các công ty tư nhân thường dùng vốn góp để mua toàn bộ hoặc một phần của một công ty đang hoạt động nào đó. Sau đó, họ có thể gia tăng giá trị công ty ấy bằng cách tái cấu trúc, cắt giảm chi phí và tối ưu hóa tính hiệu quả về thuế. Cuối cùng, họ sẽ tìm cách bán lại công ty với giá cao hơn. Ưu điểm của mô hình này là một quỹ đầu tư tư nhân nếu được điều hành tốt có thể tạo ra lợi nhuận vượt trội, đồng thời giúp đa dạng hóa danh mục đầu tư của bạn bằng cách hoạt động trên thị trường tư nhân. Nhược điểm là các quỹ này không có tính thanh khoản như cổ phiếu, trong khi rủi ro cao và thu phí cũng cao. Tại Creative Planning, chúng tôi có thể tận dụng các mối quan hệ của mình và 22 tỷ đô-la tài sản để tiếp cận các quỹ do một trong mười công ty cổ phần tư nhân hàng đầu nước Mỹ quản lý. Khoản đầu tư tối thiểu của họ thường là 10 triệu đô-la, nhưng khách hàng do chúng tôi giới thiệu có thể đầu tư với số tiền tối thiểu 1 triệu đô-la. Như bạn có thể thấy, lựa chọn này không dành cho tất cả mọi người, tuy nhiên, những quỹ được quản lý tốt nhất cũng có thể mang lại lợi nhuận xứng đáng với mức phí cao mà bạn đã chịu.

• Đối tác giao dịch hạn chế (Master Limited Partnerships, viết tắt là MLP). Tôi là một người hâm mộ trung thành của MLP, một mô hình đầu tư dưới dạng hợp tác

thương mại công khai và thường tập trung vào cơ sở hạ tầng năng lượng như đường ống dẫn dầu hoặc khí. Sự hấp dẫn của mô hình đầu tư này là gì? Như Tony đã đề cập trong chương trước, đôi khi chúng tôi đề xuất các MLP vì chúng mang lại thu nhập tốt xét trên phương diện thuế. Chúng không có ý nghĩa đối với nhiều nhà đầu tư (đặc biệt nếu bạn còn trẻ hoặc có tiền trong quỹ hưu trí cá nhân), nhưng chúng rất phù hợp cho những nhà đầu tư trên 50 tuổi và có một tài khoản bị đánh thuế cao.

• Vàng. Một số người có niềm tin gần như tuyệt đối rằng vàng là lá chắn hoàn hảo chống lại sự hỗn loạn của nền kinh tế. Họ lập luận rằng vàng là một loại tiền tệ chân chính nếu nền kinh tế gặp khủng hoảng, lạm phát tăng cao hoặc đồng đô-la sụp đổ. Quan điểm của tôi là gì? Đó là vàng không tạo ra thu nhập và không phải là một loại tài nguyên thiết yếu. Warren Buffett từng nói: “Vàng được chúng ta đào lên khỏi mặt đất ở châu Phi hoặc một nơi nào đó. Sau đó chúng ta nấu chảy nó, rồi đào một cái hố mới, chôn nó xuống và trả tiền cho vài người đứng xung quanh bảo vệ nó. Vàng không có tiện ích gì cả. Nếu có ai đó nhìn thấy cảnh này từ sao Hỏa, chắc họ phải vò đầu bứt tai vì không thể hiểu nổi!”. Mặc dù vậy, giá vàng vẫn thỉnh thoảng tăng vọt và người ta kéo nhau mua vàng tích trữ! Khi nhìn lại lịch sử tài chính, bạn sẽ thấy cổ phiếu, trái phiếu, hàng hóa năng lượng và bất động sản hoạt động có hiệu quả hơn vàng rất nhiều. Vì vậy, tôi không bao giờ có mặt trong nhóm những người chọn đầu tư vào vàng.

• Các quỹ phòng hộ. Tại Creative Planning, chúng tôi không đưa các quỹ phòng hộ vào danh mục đầu tư. Tại sao? Vì có một vài trong số các quỹ này hoạt động hiệu quả suốt nhiều năm, nhưng đó chỉ là thiểu số - và thường thì những quỹ hiệu quả nhất trong đó không đón nhận các nhà đầu tư mới. Vấn đề là khi bắt đầu tham gia vào các quỹ phòng hộ, nhà đầu tư phải chịu một bất lợi lớn trong mọi khía cạnh tài chính: phí, thuế, quản trị rủi ro, sự minh bạch và tính thanh khoản. Hầu hết các quỹ phòng hộ tính phí 2% một năm, không có ngoại lệ, cộng với 20% lợi nhuận cho nhà đầu tư của họ. Đổi lại bạn nhận được gì? Từ năm 2009 đến 2015, quỹ phòng hộ thông thường không theo kịp chỉ số S&P 500 trong sáu năm liên tiếp. Năm 2014, quỹ hưu trí lớn nhất nước Mỹ, tức Hệ thống Hưu trí dành cho người lao động California (CalPERS), đã hoàn toàn bỏ qua các quỹ phòng hộ. Theo như tôi thấy, các quỹ phòng hộ được tạo ra là dành cho những kẻ hút máu hoặc các nhà đầu cơ thích đánh những canh bạc lớn. Chúng

làm giàu cho ai đó chứ không phải cho bạn hay tôi.

Phân bổ tài sản theo nhu cầu cá nhân

Bây giờ bạn đã biết những nguyên liệu có thể sử dụng, nhưng bạn nên kết hợp chúng như thế nào để tạo ra bữa ăn hoàn hảo? Sự thật là không có một công thức nào phù hợp cho tất cả mọi người. Vậy mà nhiều chuyên gia tư vấn tài chính sử dụng phương pháp rập khuôn để phân bổ tài sản, làm ngơ trước những khác biệt quan trọng trong nhu cầu của khách hàng. Điều đó giống như bạn phục vụ món bít-tết cho người ăn chay hoặc món rau trộn cho người ăn thịt vậy.

Một phương pháp phổ biến - nhưng sai lầm - là sử dụng số tuổi của một người để xác định tỷ lệ trái phiếu trong danh mục đầu tư của họ. Ví dụ, nếu bạn 55 tuổi, bạn nên phân bổ 55% tài sản của mình vào trái phiếu. Với tôi, đó là một phương pháp đơn giản hóa tới mức khùng điên. Trên thực tế, loại tài sản bạn sở hữu nên phù hợp với những mục tiêu cá nhân mà bạn cần hoàn thành. Suy cho cùng, một người mẹ đơn thân 55 tuổi đang tiết kiệm học phí đại học cho con có những ưu tiên hoàn toàn khác một doanh nhân 55 tuổi vừa nhượng lại cơ sở kinh doanh với giá hàng triệu đô-la và muốn xây dựng một quỹ từ thiện. Thật vô lý khi đánh đồng nhu cầu của họ chỉ vì họ có cùng độ tuổi!

Một cách phân bổ tài sản phổ biến khác là dựa trên khả năng chấp nhận rủi ro của nhà đầu tư. Với tư cách là khách hàng, bạn trả lời một loạt các câu hỏi khảo sát để xác định xem bạn là nhà đầu tư táo bạo hay bảo thủ. Sau đó, các chuyên gia tư vấn sẽ đưa cho bạn một danh mục đầu tư được soạn theo mô hình có sẵn và được cho là phù hợp với mức độ rủi ro mà bạn chấp nhận. Theo tôi, cách này cũng sai lầm không kém vì nó bỏ qua nhu cầu của bạn. Lỡ như bạn không thích mạo hiểm nhưng lại không có khả năng nghỉ hưu theo dự tính nếu không đầu tư mạnh vào cổ phiếu thì sao? Một danh mục đầu tư ít rủi ro với toàn trái phiếu sẽ chỉ khiến bạn thất vọng hoàn toàn.

Vậy bạn nên giải quyết bài toán phân bổ tài sản như thế nào? Theo quan điểm của tôi, câu hỏi mà bạn và cố vấn tài chính của bạn phải trả lời là “Những lớp tài sản nào có thể đưa bạn đi từ vị trí hiện tại tới nơi bạn muốn đến với xác suất thành công cao nhất?”. Nói cách khác, danh mục đầu tư của bạn phải được xây dựng dựa trên nhu cầu thực tế và cụ thể của bạn.

Chuyên gia tư vấn của bạn nên bắt đầu bằng cách lập một bức tranh rõ ràng về tình hình hiện tại của bạn (điểm xuất phát của bạn), bạn sẵn sàng và có thể tiết kiệm được bao nhiêu, số tiền bạn cần và khi nào bạn cần nó (đích đến). Một khi các nhu cầu này được xác định rõ ràng, cố vấn của bạn cần đưa ra một giải pháp đã được điều chỉnh cho phù hợp với nhu cầu của bạn để giúp bạn hiện thực hóa các mục tiêu. Bạn có thể tự mình tìm ra tất cả những điều này mà không cần thuê một chuyên gia không? Chắc chắn là có thể. Nhưng rủi ro sẽ cao và bạn không muốn làm cho tình hình trở nên tồi tệ. Vì vậy, có lẽ nhận sự giúp đỡ từ chuyên gia là hợp lý, trừ khi bạn đặc biệt có hiểu biết về những vấn đề này.

Trong mọi trường hợp, giả sử bạn cần lợi nhuận trung bình hằng năm là 7% trong 15 năm tiếp theo để có thể nghỉ hưu sớm. Cố vấn của bạn có thể kết luận rằng bạn nên đầu tư 75% danh mục đầu tư của bạn vào cổ phiếu và 25% vào trái phiếu. Không quan trọng vấn đề bạn 50 hay 60 tuổi. Hãy nhớ là cách phân bổ tài sản của bạn phụ thuộc vào nhu cầu chứ không phải độ tuổi của bạn. Khi cố vấn của bạn đã có sự phân bổ phù hợp để đáp ứng những nhu cầu đó, các bạn nên thảo luận xem bạn có thể chịu được những biến động mà bạn có thể gặp phải hay không. Nếu câu trả lời là không thể, bạn có thể hạ mục tiêu của mình xuống, sau đó cố vấn của bạn có thể dựa vào đó để đưa ra sự phân bổ phù hợp để giúp bạn đạt được mục tiêu đã được điều chỉnh này.

Một chuyên gia tư vấn giỏi sẽ điều chỉnh danh mục đầu tư sao cho phù hợp nhất với tình hình tài chính của bạn. Giả sử bạn làm việc cho một công ty dầu mỏ và phần lớn tài sản của bạn nằm trong cổ phiếu của công ty. Cố vấn của bạn sẽ điều chỉnh sự phân bổ tài sản cho phù hợp để đảm bảo rằng các khoản đầu tư khác

của bạn không khiến bạn tập trung quá nhiều tài sản vào lĩnh vực năng lượng.

Một ưu tiên khác là lập một kế hoạch tùy chỉnh nhằm giảm thiểu các nghĩa vụ thuế của bạn. Giả sử bạn cho một chuyên gia tư vấn mới xem danh mục đầu tư hiện có của mình. Sự phân bổ tài sản của bạn rõ ràng là không ổn, vì vậy vị cố vấn mới đề xuất một "cuộc đại tu". Trong một thế giới hoàn hảo, vị cố vấn đó có thể đúng. Nhưng sẽ ra sao nếu các khoản đầu tư của bạn đang hoạt động tốt và việc bán chúng sẽ khiến bạn phải trả một khoản thuế lớn trên số tiền thu được? Một chuyên gia tư vấn dày dặn kinh nghiệm trước tiên sẽ đánh giá tác động của thuế khi bán những tài sản này. Kết quả là bạn có thể chuyển đổi đầu tư chậm hơn - ví dụ như dành ra một khoản tiền phụ trội hằng tháng để từ từ phân bổ tài sản của bạn theo hướng mới.

Điều cốt lõi là bạn nên có một chuyên gia tư vấn có năng lực để điều chỉnh danh mục đầu tư của bạn sao cho phù hợp với nhu cầu cụ thể của bạn. Một cách phân bổ tài sản rập khuôn có thể gây ra thảm họa. Nó giống như việc bạn đi khám bệnh và bác sĩ kê cho bạn "phương thuốc điều trị viêm khớp tốt nhất thế giới" nhưng vấn đề là bạn bị cảm cúm chứ không phải bị viêm khớp!

Bảy nguyên tắc cần nhớ khi xây dựng danh mục đầu tư

Trước khi chúng ta kết thúc chương này, tôi muốn tóm tắt vài hướng dẫn quan trọng mà bạn cần ghi nhớ khi xây dựng (hoặc tái xây dựng) danh mục đầu tư. Đây là những nguyên tắc mà chúng tôi thực hiện tại Creative Planning và tôi tin chúng sẽ giúp bạn vượt qua mọi loại thời tiết của thị trường!

Phân bổ tài sản quyết định lợi tức. Hãy bắt đầu với một hiểu biết cơ bản, đó

là sự phân bổ tài sản sẽ góp phần quyết định tỷ suất lợi nhuận đầu tư của bạn. Vì vậy, sự cân bằng giữa cổ phiếu, trái phiếu và các lựa chọn đầu tư khác là quan trọng nhất trong số các quyết định đầu tư mà bạn cần thực hiện. Dù bạn chọn loại kết hợp nào, hãy đảm bảo bạn đa dạng hóa ở phạm vi toàn cầu và trên nhiều loại tài sản khác nhau. Hãy tưởng tượng bạn là một nhà đầu tư Nhật Bản đã vung tất cả tiền của bạn vào cổ phiếu trong nước: thị trường tài chính Nhật Bản vẫn đang sụt giảm so với đỉnh cao điên rồ mà nó đạt được vào năm 1989. Bài học ở đây là đừng bao giờ đặt cược tương lai của bạn vào một quốc gia duy nhất hay một lớp tài sản duy nhất.

Sử dụng quỹ chỉ số làm trụ cột trong danh mục đầu tư của bạn. Tại Creative Planning, chúng tôi sử dụng phương pháp "Trụ cột và Khám phá". Thành phần trụ cột trong danh mục đầu tư của khách hàng của chúng tôi được đầu tư vào các loại chứng khoán Mỹ và quốc tế. Chúng tôi sử dụng các quỹ chỉ số vì chúng cung cấp các khoản đầu tư đa dạng hóa rộng rãi mà vẫn có lợi về thuế, chi phí thấp và đánh bại hầu như tất cả các quỹ được quản lý linh hoạt trong thời gian dài. Để đa dạng hóa tối đa, chúng tôi tiếp cận với các cổ phiếu thuộc mọi quy mô: vốn hóa lớn, vừa, nhỏ và siêu nhỏ. Bằng cách đa dạng hóa trên phạm vi rộng, bạn bảo vệ bản thân khỏi những rủi ro khi mà một phần của thị trường (ví dụ, cổ phiếu công nghệ hoặc cổ phiếu ngân hàng) bị nghiền nát. Bằng cách đầu tư theo chỉ số, bạn được hưởng lợi ích lâu dài theo đồ thị đi lên của thị trường mà không để cho các loại chi phí và thuế ăn mòn lợi nhuận của bạn. Đối với các phần khác trong danh mục đầu tư, có nhiều tùy chọn phức tạp hơn để xem xét, nhưng chúng ta sẽ thảo luận ở phần sau.

Luôn có nguồn thu nhập dự phòng. Bạn không bao giờ muốn đặt mình vào vị thế buộc phải bán tháo các khoản đầu tư trên thị trường chứng khoán vào thời điểm tồi tệ nhất. Vì vậy, nếu có thể, hãy duy trì một vùng đệm tài chính, tức là một nguồn thu nhập dự phòng. Chúng tôi đảm bảo rằng khách hàng của chúng tôi có một khoản thu nhập tương đối từ các khoản đầu tư như trái phiếu, REIT, MLP và cổ phiếu có trả cổ tức. Chúng tôi cũng đa dạng hóa trong chính các loại tài sản này. Ví dụ, chúng tôi đầu tư vào trái phiếu chính phủ, trái phiếu đô thị và trái phiếu công ty. Nếu cổ phiếu sụp đổ, chúng tôi có thể bán một số khoản đầu tư tạo ra thu nhập đó (lý tưởng

là trái phiếu, vì chúng có tính thanh khoản tốt) và sử dụng số tiền thu được để đầu tư vào thị trường cổ phiếu với giá thấp. Điều này mang lại cho chúng tôi một vị thế vững chắc giúp chúng tôi có thể xem thị trường giá xuống như một người bạn hơn là một kẻ thù đáng sợ.

Quy tắc con số 7. Lý tưởng nhất là chúng tôi muốn khách hàng của mình đầu tư một khoản tiền tương đương thu nhập của bảy năm vào các hạng mục đầu tư khác với các khoản đầu tư tạo lợi nhuận như trái phiếu và MLP. Nếu cổ phiếu giảm giá, chúng ta có thể khai thác các tài sản tạo ra thu nhập này để đáp ứng nhu cầu ngắn hạn của khách hàng. Nhưng nếu bạn không đủ khả năng để dành ra nhiều năm thu nhập như vậy thì sao? Hãy bắt đầu với một mục tiêu có thể đạt được và từ từ nâng mức độ lên. Ví dụ, có thể mục tiêu ban đầu của bạn là tiết kiệm ba hoặc sáu tháng thu nhập và cứ tiếp tục làm vậy trong nhiều năm để hoàn thành mục tiêu dành ra bảy năm thu nhập. Nếu điều đó nghe có vẻ bất khả thi, hãy nghe câu chuyện về Theodore Johnson, một nhân viên của công ty chuyển phát nhanh UPS, người chưa bao giờ kiếm được nhiều hơn 14.000 đô-la một năm. Johnson đã tiết kiệm 20% tiền lương của mình và toàn bộ tiền thưởng để đầu tư vào cổ phiếu của UPS. Khi bước sang tuổi 90, ông đã tích lũy được 70 triệu đô-la! Bài học rút ra: đừng bao giờ đánh giá thấp sức mạnh tuyệt vời của sự tiết kiệm có kỷ luật kết hợp với sức mạnh của lãi kép trong dài hạn.

Khám phá. Các khoản đầu tư trụ cột của khách hàng vào các quỹ chỉ số chỉ đơn giản là phù hợp với lợi nhuận của thị trường. Nhưng khám phá các chiến lược khác để tìm cơ hội đánh bại thị trường cũng là điều nên làm. Ví dụ, một nhà đầu tư giàu có có thể thêm vào danh mục của mình các khoản đầu tư rủi-ro-cao-lợi-nhuận-lớn vào quỹ đầu tư tư nhân. Bạn cũng có thể quyết định dành một phần nhỏ trong danh mục của mình cho công ty Berkshire Hathaway của Warren Buffett, vì bạn nghĩ một nhà đầu tư lớn như ông ấy hẳn sẽ mang lại lợi thế nào đó cho danh mục đầu tư của bạn.

Tái cân bằng. Tôi rất tin vào phương pháp “tái cân bằng”, tức là bạn phải thường xuyên đưa danh mục đầu tư của mình trở về trạng thái phân bổ tài

sản ban đầu - có thể là mỗi năm một lần chẳng hạn. Tại Creative Planning, chúng tôi tận dụng mọi cơ hội để mua vào thay vì đợi đến cuối quý hoặc cuối năm. Phương pháp tái cân bằng hoạt động như sau: hãy tưởng tượng bạn bắt đầu với 60% cổ phiếu và 40% trái phiếu; sau đó thị trường chứng khoán lao dốc, vì vậy bạn thấy mình nên đầu tư 45% vào cổ phiếu và 55% vào trái phiếu. Khi đó, bạn sẽ tái cân bằng danh mục bằng cách bán trái phiếu và mua cổ phiếu. Giáo sư Burton Malkiel của Đại học Princeton có lần đã nói với Tony rằng các nhà đầu tư không thành công có xu hướng "mua những thứ đã tăng giá và bán thứ đã giảm giá". Lợi ích của hành động tái cân bằng là "khiến bạn làm điều ngược lại", tức là buộc bạn phải mua tài sản khi chúng không được ưa chuộng và bị định giá thấp. Bạn sẽ thu được lợi nhuận cao khi giá của chúng phục hồi.

Vài lời cuối chương

Những lời khuyên trong chương này có thể giúp bạn vượt qua mọi cơn bão tài chính. Đúng là sẽ có những khoảng thời gian hỗn loạn khi các dòng tít giật gân xuất hiện đầy trên mặt báo. Nhưng bạn sẽ cảm thấy thoải mái khi biết danh mục đầu tư của bạn đã được đa dạng hóa một cách hợp lý nên nó có thể chống đỡ bất kỳ cơn hỗn loạn nào của thị trường. Trong Chương 2, bạn đã biết không nên sợ những đợt điều chỉnh giá của thị trường, và tôi hy vọng giờ đây bạn không còn sợ thị trường giá xuống nữa. Trên thực tế, thị trường giá xuống mang lại cho bạn cơ hội tốt nhất để mua những món hời trong đời. Vì vậy, bạn có thể vươn đến một cấp độ thịnh vượng hoàn toàn mới. Thị trường giá xuống là một món quà - và nó thường xuất hiện trung bình mỗi ba năm một lần! Đó không phải chỉ là những giai đoạn để cố gắng sinh tồn, mà còn là thời điểm để phát triển vượt trội.

Nhưng như bạn và tôi đều biết, luôn có khoảng cách lớn giữa lý thuyết và thực hành. Hãy nhớ lại trường hợp vị khách hàng cũ của tôi, người đã bán tháo toàn bộ chứng khoán mà mình nắm giữ thành tiền mặt và đánh cược tất cả vào vàng trong thị trường giá xuống vừa qua. Nỗi sợ đã khiến ông ấy từ bỏ một kế hoạch được xây dựng tỉ mỉ mà lẽ ra đã có thể mang đến cho ông ấy một tương lai tự do

tài chính toàn diện. Vậy làm thế nào để đảm bảo cảm xúc cá nhân của bạn sẽ không vượt ra ngoài tầm kiểm soát và đánh văng bạn ra khỏi đường đua?

Chương tiếp theo tập trung vào cách nắm vững tâm lý học về sự giàu có để bạn không mắc phải những sai lầm tài chính phổ biến. Bạn sẽ khám phá ra rằng chỉ có một rào cản thật sự ngáng đường bạn trên hành trình đạt được thành công tài chính, và đó chính là bạn! Một khi bạn biết cách dàn xếp với kẻ địch bên trong mình, không có điều gì có thể cản bước tiến của bạn.

PHẦN 3

TÂM LÝ HỌC CỦA SỰ GIÀU CÓ

CHƯƠNG 7

GIẢI QUYẾT KẺ ĐỊCH BÊN TRONG

Sáu sai lầm về tiền bạc mà nhà đầu tư thường mắc phải và cách phòng tránh

“Vấn đề chính của nhà đầu tư, đồng thời cũng là kẻ địch đáng gờm nhất, chính là bản thân anh ta.”

- *BENJAMIN GRAHAM, tác giả của The Intelligent Investorkiêm cố vấn của Warren Buffett*

Chúc mừng bạn! Bạn đã được giới thiệu về các quy tắc cũng như cẩm nang thực hành đầu tư và giờ đây đã nắm được những kiến thức cần thiết để trở nên thật sự vững vàng.

Bạn đã học được những điều cần lưu ý, bạn đã biết những thông tin có thể giải phóng bạn khỏi nỗi sợ về những đợt điều chỉnh giá cũng như những lần sụp đổ không thể tránh khỏi của thị trường, và bạn được trang bị những chiến lược giành chiến thắng của các nhà đầu tư xuất sắc nhất hành tinh này. Bạn cũng tiếp thu những kiến thức vô giá về các loại phí và làm thế nào để tìm được một cố vấn tài chính thật sự có năng lực và hiệu quả. Tất cả những điều này mang lại cho bạn một lợi thế đáng kinh ngạc, nâng cao đáng kể khả năng duy trì sự sáng suốt ngay cả khi đối mặt với sự không chắc chắn. Bạn đã nhìn thấy con đường

hướng thẳng tới tự do tài chính!

Nhưng bạn có biết điều gì có thể đảo lộn toàn bộ hành trình này không?

Tôi sẽ cho bạn một manh mối: điều đó không tới từ bên ngoài. Đó chính là bản thân bạn! Đúng vậy. Mối đe dọa lớn nhất đối với sức khỏe tài chính của bạn chính là bộ não của bạn. Tôi không có ý xúc phạm bạn. Chỉ là bộ não con người được thiết kế một cách hoàn hảo để ra những quyết định ngu ngốc về chuyện đầu tư. Bạn có thể làm mọi thứ đúng cách - đầu tư vào các quỹ chỉ số chi phí thấp, tối thiểu hóa các loại phí và thuế, cũng như đa dạng hóa danh mục đầu tư một cách khôn ngoan. Nhưng nếu không làm chủ được tâm lý của mình, có thể bạn sẽ trở thành nạn nhân của một hình thức tự hủy hoại bản thân về mặt tài chính.

Trên thực tế, chuyện này không chỉ giới hạn trong lĩnh vực tài chính cá nhân. Trong mọi khía cạnh của cuộc sống - dù là hẹn hò, hôn nhân, nuôi dạy con cái, công việc, sức khỏe, thể hình, tài chính hay bất kỳ khía cạnh nào khác - chúng ta có khuynh hướng trở thành kẻ thù tồi tệ nhất của chính mình. Vấn đề là bộ não của chúng ta được thiết lập theo cách tránh nỗi đau và tìm kiếm niềm vui. Về mặt bản năng, chúng ta khao khát bất cứ điều gì có thể làm chúng ta thành công ngay lập tức. Tất nhiên, đó không phải là công thức tốt nhất để ra những quyết định thông minh.

Trên thực tế, bộ não của chúng ta đặc biệt rất dễ đưa ra những quyết định tồi khi chúng ta xử lý các vấn đề liên quan tới tiền bạc.

Như chúng ta sẽ thảo luận trong chương này, tâm trí chúng ta có một loạt những định kiến - hoặc các điểm mù - khiến ta cực kỳ khó đầu tư một cách sáng suốt. Đó không phải là lỗi của chúng ta. Đó là một phần của việc làm người. Sự thật là những định kiến đó “được” tích hợp sẵn trong tâm trí bạn, giống như một đoạn mã lỗi trong chương trình máy tính vậy.

Trong chương này, chúng tôi sẽ cung cấp cho bạn những hiểu biết sâu và các công cụ then chốt mà bạn có thể sử dụng để giải phóng bản thân khỏi những khuynh hướng tâm lý tự nhiên, thứ có thể làm nhiều người đi chệch hướng trên hành trình đến với tự do tài chính.

Hãy để tôi cho bạn một ví dụ về chướng ngại tâm lý phổ biến mà chúng ta đều có khả năng gặp phải. Các nhà khoa học thần kinh đã phát hiện ra rằng những phần não chịu trách nhiệm xử lý cảm giác mất mát về tài chính cũng là những phần phản ứng với các mối đe dọa mang tính sinh tử. Hãy dành một chút thời gian để nghĩ xem điều này có ý nghĩa gì. Hãy tưởng tượng bạn là một người săn bắn hái lượm đang tìm thức ăn trong rừng thì đột nhiên phải đối mặt với một con hổ răng kiếm hung hãn. Não bạn chuyển sang trạng thái cảnh giác cao độ, phát ra tín hiệu khẩn cấp đề nghị bạn chiến đấu, đứng im hoặc bỏ chạy để bảo toàn tính mạng. Có thể bạn sẽ chộp lấy hòn đá hoặc một vũ khí nào đó gần nhất để chiến đấu với con mãnh thú, hoặc bạn bỏ chạy và ẩn náu trong hang động âm u nào đó.

Bây giờ hãy tưởng tượng bạn đang ở năm 2008 và là một nhà đầu tư dành một phần lớn trong khoản tiền tiết kiệm cả đời mình để đầu tư vào chứng khoán. Cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu tác động mạnh đến thị trường chứng khoán, các khoản đầu tư của bạn gặp khó khăn và bộ não của bạn bắt đầu nhìn nhận một thực tế là bạn đang mất cả núi tiền. Đối với bộ não của bạn, tình trạng tài chính đó hệt như một con hổ răng kiếm đang gầm gừ muốn biến bạn thành bữa tối ngon miệng của nó.

Vậy điều gì đang xảy ra? Báo động đỏ! Cơ chế sinh tồn nguyên thủy trong não bắt đầu gửi đi thông điệp rằng bạn đang gặp nguy hiểm đến tính mạng. Về mặt lý trí, có thể bạn biết rằng động thái thông minh nhất khi thị trường sụp đổ là mua thêm cổ phiếu trong khi chúng đang bị bán đổ bán tháo. Nhưng bộ não của bạn lại bảo bạn phải bán hết mọi thứ đi và ôm đống tiền mặt trốn xuống gầm giường của bạn (tiện hơn so với việc chui vào một hang động) cho đến khi mối

đe dọa không còn nữa. Thảo nào hầu hết các nhà đầu tư đều đưa ra quyết định sai lầm! Đó là một tác dụng phụ đáng tiếc của bản năng sinh tồn trong mỗi con người chúng ta. Chúng ta có khuynh hướng hoảng sợ bởi bộ não của chúng ta tin rằng sụp đổ tài chính đồng nghĩa với cái chết không thể tránh khỏi.

Không những vậy, chúng ta không tin vào những gì đang diễn ra trong thực tế, mà tin vào những niềm tin mà mình có về thực tế đang diễn ra.

Niềm tin là thứ đưa ra các mệnh lệnh trực tiếp đến hệ thần kinh của chúng ta. Niềm tin không là gì ngoài cảm giác về sự chắc chắn tuyệt đối đang chi phối hành vi của chúng ta. Nếu được sử dụng một cách hiệu quả, niềm tin là nguồn lực mạnh mẽ nhất để tạo ra những điều tốt đẹp, nhưng niềm tin cũng có thể hạn chế các lựa chọn và hành động của chúng ta. Vậy giải pháp là gì? Làm thế nào chúng ta có thể vượt qua bản năng sinh tồn trong bộ não và hệ thống niềm tin của chúng ta trong hàng triệu năm qua để có thể đứng vững khi đối mặt với một thị trường lao dốc (hoặc một con hổ đói)?

Nghe có vẻ quá đơn giản, nhưng tất cả những gì chúng ta thật sự cần là một hệ thống giải pháp - một hệ thống đơn giản bao gồm các chốt kiểm tra và cân bằng - để trung hòa hoặc giảm thiểu tác hại của bản năng phòng vệ bị lỗi của chúng ta. Bạn sẽ cần một bảng liệt kê các mục cần thực hiện (checklist), vì chỉ biết thôi là chưa đủ. Bạn cần có năng lực để hành động trong mọi lúc.

Hãy nghĩ đến ngành hàng không, nơi hậu quả do lỗi con người gây ra là vô cùng thảm khốc. Đối với các hãng hàng không, họ bắt buộc phải tuân thủ quy trình trong mọi chuyến bay. Vì vậy, họ giảm thiểu rủi ro bằng cách áp dụng một loạt các giải pháp có hệ thống và một loạt checklist xuyên suốt chuyến bay. Hãy quan sát công việc của cơ phó, người thực hiện một loạt các thao tác kiểm tra và cân bằng để đảm bảo sự an toàn của chuyến bay, phòng khi cơ trưởng có sai sót. Cơ phó không chỉ ở đó để điều khiển máy bay khi cơ trưởng cần nghỉ ngơi, mà còn là người có tiếng nói trong mọi quyết định có thể phát sinh trong chuyến bay. Thêm vào đó, bất kể đã bay bao nhiêu ngàn giờ, cả cơ trưởng và cơ phó phải liên

tục bám sát những checklist chi tiết để giữ an toàn cho chuyến bay và hạ cánh đúng điểm đến đã định.

Trong đầu tư, sai lầm của con người có thể không gây ra hậu quả đe dọa tới tính mạng, nhưng các sai lầm tài chính vẫn có thể là một thảm họa. Hãy hỏi những người đã mất nhà cửa trong cuộc khủng hoảng tài chính, không thể chi trả cho việc học hành của con cái, hoặc không đủ khả năng tài chính để nghỉ hưu. Đây là lý do chúng ta cũng cần các hệ thống, quy tắc và quy trình được thiết kế đơn giản để bảo vệ chúng ta khỏi sai lầm của chính mình.

Biết việc cần làm, làm việc mình biết

Các nhà đầu tư xuất sắc nhất luôn nhận thức được nhu cầu phải có các hệ thống đơn giản, bởi họ biết dù có thừa tài năng, họ vẫn có thể dễ dàng phạm phải những sai lầm có thể khiến họ hối hận cả đời! Họ nhận ra biết việc cần làm thôi là chưa đủ. Bạn còn cần phải làm việc mình biết nữa. Đó là lúc các hệ thống phát huy hiệu quả.

Một trong những trọng tâm của tôi trong hơn 20 năm làm cố vấn đầu tư cho Paul Tudor Jones là liên tục cập nhật và cải tiến các hệ thống mà anh ấy dùng để đánh giá và ra quyết định đầu tư. Trên thực tế, khi tôi gặp Paul lần đầu tiên, anh ấy vừa hoàn thành một trong những giao dịch đầu tư vĩ đại nhất trong lịch sử thị trường chứng khoán, tận dụng hoàn toàn lợi thế của thị trường vào Ngày Thứ Hai Đen Tối năm 1987 - một dịp hiếm hoi khi thị trường sụt giảm 22% chỉ trong một ngày. Paul đã giúp các nhà đầu tư của mình thu về khoản lợi nhuận 200%, một con số gần như không tưởng. Nhưng sau thành công đáng kinh ngạc này, anh ấy đã trở nên tự tin thái quá - một thiên kiến phổ biến mà bạn sẽ được tìm hiểu kỹ hơn trong chương này. Kết quả là gì? Anh ấy trở nên ít nghiêm khắc hơn trong việc tuân thủ các quy tắc sống còn mà mình đã tích lũy trong nhiều năm để trở thành một nhà đầu tư hiệu quả nhất có thể.

Với mục tiêu khắc phục thiên kiến này, tôi bắt đầu tìm hiểu xem hành vi đầu tư của Paul đã thay đổi như thế nào. Tôi đã phỏng vấn các đồng nghiệp và đối tác của anh (bao gồm một số các nhà đầu tư vĩ đại nhất lịch sử như Stanley Druckenmiller), xem những đoạn video quay cảnh anh ấy đang thực hiện giao dịch trong những giai đoạn huy hoàng nhất. Dựa trên những hiểu biết sâu sắc này, tôi đã làm việc với Paul để tạo ra một checklist - một bộ tiêu chí đơn giản mà anh ấy có thể sử dụng để kiểm tra và cân bằng trước khi thực hiện bất kỳ giao dịch nào.

Ví dụ, một trong những tiêu chí chúng tôi tạo ra là trước khi thực hiện bất kỳ khoản đầu tư (hoặc giao dịch) nào, Paul phải hết lòng tin rằng đó là một giao dịch khó - tức là một giao dịch mà không phải ai cũng làm được. Thứ hai, Paul phải tập thói quen đảm bảo khoản đầu tư đó có tỷ lệ rủi ro thấp/phần thưởng cao. Để xác định điều này, anh ấy phải tự hỏi: “Đây là một vụ đầu tư ba-ăn-một? Hay năm-ăn-một? Tôi có thể nhận được phần thưởng lớn với rủi ro thấp không? Kịch bản tốt nhất và xấu nhất là gì?”. Thứ ba, anh ấy phải ngồi xuống và tự hỏi bản thân: “Đâu là ngưỡng quyết định của các nhà đầu tư khác? Khi nào giá sẽ xuống thấp hay cao đến mức họ sẽ tháo chạy?”. Sau đó, anh ấy phải sử dụng các thông tin chi tiết này để xác định điểm gia nhập thị trường của riêng mình, tức mức giá mục tiêu để anh ấy thực hiện vụ đầu tư. Và cuối cùng, anh ấy phải thiết lập đường lui cho chính mình nếu các dự phóng của anh hóa ra không chính xác.

Mô thức chung ở đây là gì? Bộ tiêu chí của Paul được liên kết bởi những câu hỏi mà anh ấy sử dụng để kiểm tra niềm tin của mình và đánh giá tình hình một cách khách quan hơn.

Và mặc dù các câu hỏi này tạo thành một checklist tuyệt vời cho Paul, chính tinh thần kỷ luật bản thân của anh ấy là thứ làm cho toàn bộ chuyện này có hiệu quả. Suy cho cùng, một hệ thống chỉ có hiệu quả nếu bạn sử dụng nó! Để đảm bảo điều này, tôi đã đề nghị Paul thông báo với mọi thành viên trong đội ngũ giao dịch của anh ấy rằng họ sẽ không thực hiện bất kỳ khoản đầu tư nào trước khi trả

lời được những câu hỏi mà chúng tôi đã đặt ra ở trên: “Đây có phải là một giao dịch khó hay không? Nó có thật sự mang lại tỷ lệ phần thưởng lớn hơn nhiều so với rủi ro không? Xác suất năm-ăn-một hay ba-ăn-một? Điểm gia nhập là gì? Điểm dừng ở đâu?”.

Không dừng lại ở đó, họ cũng được hướng dẫn không xử lý bất kỳ lệnh giao dịch nào sau tiếng cồng khai mạc. Nói cách khác, họ không được phép giao dịch vào giữa ngày làm việc. Tại sao? Bởi vì Paul nhận thấy những quyết định giao dịch được anh đưa ra trong khoảng thời gian đó thường chỉ là phản ứng nhất thời với thị trường - mua giá cao và bán giá thấp, không phát huy được lợi thế của bản thân và biếu không cho người khác những giao dịch tốt hơn.

Như bạn có thể thấy, những nhà đầu tư vĩ đại như Paul đều hiểu một sự thật căn bản: tâm lý học có thể giúp bạn bay cao nhưng cũng có thể bẻ gãy đôi cánh của bạn, vì vậy bạn cần có một hệ thống hiệu quả giúp bạn không bị chệch khỏi mục tiêu. Trong chương này, chúng ta sẽ cùng nhau tạo một checklist đơn giản với sáu đề mục giúp phòng ngừa rủi ro và đảm bảo thành công tài chính dài hạn của bạn.

80% tâm lý học và 20% cơ học

Trong suốt 40 năm, tôi đã nghiên cứu những người thành công nhất trong nhiều lĩnh vực khác nhau, bao gồm đầu tư, kinh doanh, giáo dục, thể thao, y học và giải trí. Cuối cùng, tôi phát hiện được một quy tắc lặp đi lặp lại, đó là công thức thành công gồm có 80% tâm lý học và 20% cơ học.

Tâm lý đầu tư là một đề tài vô cùng phong phú và phức tạp. Trên thực tế, có một môn học gọi là “tài chính hành vi” chuyên khám phá những thiên kiến nhận thức

và cảm xúc khiến các nhà đầu tư hành động phi lý trí. Các thiên kiến này thường khiến người ta phạm phải nhiều sai lầm đắt giá trong đầu tư, chẳng hạn như cố chọn thời điểm đúng của thị trường hay đầu tư mà thiếu kiến thức về tác động thật sự của các loại phí, hoặc không đa dạng hóa danh mục đầu tư.

Mục tiêu của chúng tôi là làm cho mọi thứ trở nên dễ hiểu! Trong chương này, chúng tôi sẽ giải thích những gì bạn thật sự cần biết về một trong những cạm bẫy tâm lý lớn nhất và cách tránh bị mắc kẹt bởi những sai lầm đầu tư phổ biến mà bộ não của bạn có thể khiến bạn phạm phải.

Ray Dalio từng chia sẻ với tôi: “Nếu biết các giới hạn của mình, bạn có thể thích nghi và thành công. Nếu không, bạn sẽ bị tổn hại”. Bằng cách tạo ra các giải pháp mang tính hệ thống, bạn có thể giải phóng bản thân khỏi những thiên kiến của tâm trí mình và nắm quyền kiểm soát như một trong những nhà đầu tư xuất sắc nhất trên hành tinh này.

Sai lầm #1: Tìm kiếm thông tin xác nhận niềm tin của bản thân

Tại sao các nhà đầu tư xuất sắc nhất lại hoan nghênh những ý kiến đối lập với ý kiến của họ

Trong cuộc tranh cử tổng thống Mỹ năm 2016 giữa Donald Trump và Hillary Clinton, có thể bạn bỗng thấy đôi khi mình có những “cuộc tranh luận chính trị” sôi nổi với bạn bè. Nhưng bạn đã bao giờ cảm thấy đó không hoàn toàn là một cuộc tranh luận mà thật ra mọi người đều đã đưa ra quyết định trong đầu họ rồi không? Những người yêu Trump và ghét Hillary, hoặc ngược lại, cảm thấy có

niềm tin mạnh mẽ đến mức dường như không gì có thể thay đổi ý kiến của họ!

Điều này được phóng đại hơn bởi cách chúng ta sử dụng phương tiện truyền thông ngày nay. Nhiều người có khuynh hướng chọn những kênh truyền hình ủng hộ một quan điểm nào đó, chẳng hạn như MSNBC hoặc Fox News; và tin tức chúng ta đọc được sàng lọc nhiều hơn bao giờ hết bởi Facebook và các tổ chức khác. Kết quả là gì? Dường như mỗi người đang ở trong một căn phòng vọng âm, rất khó nghe được gì khác ngoài tiếng nói của những người có cùng quan điểm với mình.

Cuộc bầu cử tổng thống Mỹ năm 2016 cho chúng ta một ví dụ hoàn hảo về "thiên kiến xác nhận", tức là khuynh hướng tìm kiếm và coi trọng những thông tin xác nhận định kiến và niềm tin của chính mình. Khuynh hướng này cũng khiến chúng ta tránh né, đánh giá thấp hoặc gạt bỏ bất kỳ thông tin nào mâu thuẫn với niềm tin của bản thân.

Đối với các nhà đầu tư, thiên kiến xác nhận là một khuynh hướng rất nguy hiểm.

Giả sử bạn yêu thích một cổ phiếu hoặc một quỹ nào đó có hiệu quả đầu tư cực tốt trong danh mục của bạn trong năm qua. Bộ não của bạn có khuynh hướng tìm kiếm và tin vào những thông tin ủng hộ quyết định của bạn trong việc sở hữu cổ phiếu hoặc quỹ đó. Dù sao thì tâm trí của chúng ta cũng rất thích bằng chứng - đặc biệt là bằng chứng về việc chúng ta đã thành công, thông minh và đúng đắn như thế nào!

Các nhà đầu tư thường đọc các bản tin và các thông báo củng cố niềm tin của họ về những cổ phiếu mà họ đang sở hữu. Hoặc họ bơm thêm sự quyết đoán của mình bằng cách đọc các bài phân tích tích cực về lĩnh vực tăng trưởng nóng đang mang lại cho họ những khoản lợi nhuận lớn. Nhưng chuyện gì sẽ xảy ra nếu tình hình thay đổi và những cổ phiếu hoặc lĩnh vực có mức tăng trưởng

nhanh đó bắt đầu sụp đổ? Chúng ta sẵn sàng đến mức nào trong việc thay đổi quan điểm và thừa nhận mình đã sai lầm?

Bạn có đủ linh hoạt để thay đổi cách tiếp cận của mình không, hay tâm trí của bạn bị khóa chặt vào một niềm tin nào đó?

Peter Mallouk đã chứng kiến hiện tượng này ở một khách hàng mới của anh, người từng kiếm được cả gia tài nhờ đầu tư vào cổ phiếu công nghệ sinh học, một sản phẩm có giá tăng vọt với tốc độ siêu tên lửa trong hơn một thập niên. Vị khách hàng đó từng đầu tư gần 10 triệu đô-la cho đúng một loại cổ phiếu này. Peter và đội ngũ của anh tại Creative Planning đã vạch ra một kế hoạch hiệu quả để đa dạng hóa đầu tư cho vị khách hàng này, nhằm giúp cô ấy giảm rủi ro khi dồn hết tài sản vào một loại cổ phiếu. Ban đầu, cô ấy đồng ý nhưng sau đó lại đổi ý với lý do cô ấy "biết rõ" loại cổ phiếu yêu quý của mình và "hiểu" tại sao nó sẽ tiếp tục tăng nữa. Cô ấy nói với Peter: "Tôi không quan tâm đến những gì anh nói. Cổ phiếu này là thứ đã đưa tôi đến đây đấy!".

Trong bốn tháng tiếp theo, nhóm của Peter cố gắng thuyết phục vị khách hàng này bắt đầu quá trình đa dạng hóa đầu tư. Nhưng cô ấy vẫn không đồng ý. Trong giai đoạn đó, giá cổ phiếu công nghệ sinh học giảm một nửa, khiến cô mất 5 triệu đô-la. Cô ấy buồn đến mức quyết định đầu tư thêm vào đó và khăng khăng đợi nó tăng giá trở lại. Nhưng cổ phiếu đó đã không hồi phục. Nếu cô ấy nghe theo lời khuyên được cân nhắc kỹ lưỡng của Peter và đội ngũ của anh, mặc dù nó mâu thuẫn với niềm tin của cô, có lẽ giờ đây cô ấy đã đi đúng hướng trên hành trình đạt được tự do tài chính toàn diện.

Trên thực tế, đây cũng là ví dụ về một khuynh hướng cảm xúc khác, đó là "hiệu ứng sở hữu". Theo hiệu ứng này, các nhà đầu tư có khuynh hướng định giá cao thứ mà họ sở hữu, bất kể giá trị khách quan của nó! Điều này khiến họ khó phân bổ đầu tư và mua một sản phẩm giá trị hơn. Thật ra, chỉ tập trung vào một khoản đầu tư không bao giờ là một quyết định khôn ngoan. Như người ta hay nói, yêu là mù quáng! Hãy tỉnh táo để vững bước trên hành trình tài chính của mình.

Giải pháp: Hãy đặt những câu hỏi tốt hơn và tìm những người có năng lực nhưng không đồng tình với quan điểm của bạn.

Các nhà đầu tư giỏi nhất đều biết họ dễ bị ảnh hưởng bởi thiên kiến xác nhận nên họ làm mọi cách để chống lại khuynh hướng này. Giải pháp là hãy tích cực tìm kiếm những ý kiến chất lượng nhưng khác với ý kiến của bạn. Tất nhiên, không phải ý kiến trái chiều nào cũng đáng để lắng nghe, mà đó phải là ý kiến của người có kỹ năng, thành tích và sự khôn ngoan để đưa ra một quan điểm đáng tham khảo.

Không ai hiểu điều này hơn Warren Buffett. Ông thường xuyên trao đổi với Charlie Munger, người đồng sự 93 tuổi của ông, đồng thời cũng là một nhà tư tưởng lỗi lạc nổi tiếng rất thẳng thắn. Trong báo cáo thường niên năm 2014, Buffett nhắc lại rằng Munger đã một tay thuyết phục ông thay đổi chiến lược đầu tư, khiến ông tin rằng có một cách tiếp cận thông minh hơn: “Hãy bỏ công thức mua công ty trung bình với giá tốt đi; thay vào đó, hãy mua công ty tốt với mức giá hợp lý”.

Nói cách khác, Warren Buffett - nhà đầu tư vĩ đại nhất trong lịch sử - thừa nhận rằng thành công của ông là do ông sẵn sàng làm theo lời khuyên của người đồng sự lâu năm, người có “logic không thể bác bỏ”. Đó là hiệu quả của việc chống lại thiên kiến xác nhận!

Ray Dalio cũng thường xuyên tìm kiếm góc nhìn khác biệt. Ông nói với tôi: “Rất khó để lúc nào cũng đưa ra quyết định đúng trên thị trường. Vì thế, tôi đã tìm một phương pháp hiệu quả hơn, đó là tìm những người có ý kiến trái chiều với tôi và tìm hiểu xem lý lẽ của họ là gì... Những ý kiến trái chiều chất lượng như vậy thật sự rất hữu ích”. Theo Ray, câu hỏi cốt lõi chúng ta cần đặt ra là “Tôi

không biết điều gì?”.

Bạn có thể hưởng lợi rất nhiều trong tư cách nhà đầu tư bằng cách tìm những người mà bạn tôn trọng (lý tưởng là một cố vấn tài chính xuất sắc với bề dày thành tích đáng nể) và hỏi họ những câu hỏi giúp bạn phát hiện những điều mình không biết. Mỗi khi có ý định thực hiện một vụ đầu tư lớn, tôi thường nói chuyện với những người bạn có cách nghĩ khác tôi, trong đó có anh bạn thông thái kiêm doanh nhân thiên tài Peter Guber. Những lúc đó, tôi thường trình bày điều mình tin rồi hỏi anh ấy: “Tôi có nhận định sai điều gì không? Có khía cạnh nào tôi chưa nhìn thấy không? Kịch bản xấu là gì? Tôi không lường trước được điều gì? Và tôi nên học hỏi ai khác để làm sâu sắc hiểu biết của mình?”. Những câu hỏi như thế giúp bảo vệ tôi khỏi những rủi ro mà thiên kiến xác nhận có thể gây ra.

Sai lầm #2: Tâm lý cho rằng các sự kiện mới diễn ra chính là xu hướng lâu dài

Lý do khiến đa số các nhà đầu tư mua cổ phiếu không thích hợp vào thời điểm không thích hợp

Một trong những sai lầm đầu tư phổ biến và nguy hiểm nhất là cho rằng xu hướng hiện tại sẽ tiếp tục kéo dài. Và khi mọi chuyện không diễn ra như kỳ vọng của mình, đa số nhà đầu tư thường phản ứng quá mức và do đó làm đảo ngược chính xu hướng mà trước đó họ cho là không có gì có thể thay đổi được.

Một ví dụ hoàn hảo về hiện tượng này đã xảy ra vào đêm bầu cử năm 2016. Theo nhận định của đa số người Mỹ, Hillary Clinton, người đang dẫn trước tại thời điểm đó, được kỳ vọng sẽ có chiến thắng áp đảo - hoặc ít nhất với một khoảng cách “đáng kể”. Vào buổi trưa ngày bầu cử, bà đạt cơ hội chiến thắng là

61%. Nhưng đến gần tám giờ tối, tình thế hoàn toàn đảo ngược, cơ hội chiến thắng của Trump tăng lên 90%. Khi kết quả bầu cử trở nên rõ ràng, các nhà đầu tư hoảng sợ vì kỳ vọng của họ về tương lai đột ngột bị đảo lộn. Thị trường phản ứng dữ dội và chỉ số Dow giảm hơn 900 điểm.

Trớ trêu thay, ngày hôm sau, thị trường chuyển biến theo hướng ngược lại, chỉ số Dow tăng 316 điểm khi các nhà đầu tư bắt đầu điều chỉnh để thích ứng với tình hình thực tế. Nước Mỹ đã chứng kiến các cuộc tuần hành ủng hộ Trump kéo dài trong nhiều tuần. Khi tôi đang viết những dòng này vào tháng Mười Hai năm 2016, chỉ số S&P 500 vừa đạt mức cao nhất mọi thời đại trong ngày thứ ba liên tiếp, còn chỉ số Công nghiệp Dow Jones đã đạt mức cao lần thứ 11 trong mọi thời đại trong một tháng và thị trường đã tăng 6% trong bảy tuần liền kể từ cuộc bầu cử!

Bạn nghĩ các nhà đầu tư cảm thấy thế nào vào lúc này? Họ cảm thấy khá phấn khởi. Khi bạn đọc tin thị trường đang “trên đà phát triển mạnh”, thật khó mà ngăn cảm giác vui mừng ra mặt! Có thể bạn sẽ xem qua danh mục đầu tư của mình và nhận thấy đó là mức tăng cao nhất từng có. Cuộc sống mới ngọt ngào làm sao!

Hãy cứ vui đi! Tôi không biết thị trường sẽ đi về đâu và những nhà đầu tư vĩ đại nhất trên thế giới cũng sẽ nói với bạn rằng không ai có thể biết được điều đó! Nhưng tôi biết nhiều người có thể bị cuốn theo cảm xúc vui mừng vào những lúc như thế này. Sự kết hợp của cảm giác phấn chấn cùng với niềm tin sẵn có khiến họ bắt đầu tự thuyết phục bản thân rằng rồi chuyện tốt đẹp sẽ tiếp diễn mãi! Tương tự, khi thị trường lao dốc, họ bắt đầu tin rằng nó sẽ không bao giờ phục hồi. Warren Buffett từng nói: “Các nhà đầu tư đem những gì họ vừa nhìn thấy ở hiện tại phóng chiếu vào tương lai. Đó là thói quen không thể thay đổi của họ”.

Lời giải thích cho điều này là gì? Thật ra có hẳn một thuật ngữ để mô tả mô thức tâm lý này, và đó chính là “thiên kiến do tác động gần đây”. Thiên kiến này cho thấy những trải nghiệm của chúng ta trong quá khứ gần có ảnh hưởng rất lớn đến

cách chúng ta đánh giá khả năng một điều gì đó có thể xảy ra trong tương lai. Khi đang ở giữa giai đoạn thị trường giá lên, các tế bào thần kinh trong não giúp bạn nhớ rằng những trải nghiệm gần đây đều rất tích cực, và điều này khiến bạn kỳ vọng xu hướng tích cực đó sẽ duy trì mãi!

Tại sao đây lại là vấn đề? Bởi vì như bạn đã biết, các mùa tài chính có thể đột ngột thay đổi khi thị trường giá lên nhường chỗ cho thị trường giá xuống và ngược lại. Bạn không muốn trở thành một người mà sau một thời gian dài chịu đựng mùa hè đổ lửa liền kết luận rằng trời sẽ không bao giờ mưa nữa.

“Những kẻ chạy theo trào lưu và ý kiến của số đông thường không thể tạo ra những điều vĩ đại.”

- *JACK KEROUAC*

Cách nay không lâu, tôi đã phỏng vấn nhà kinh tế học nổi tiếng Harry Markowitz, người được trao Giải Nobel Kinh tế vì đã phát triển “thuyết danh mục đầu tư hiện đại” - cơ sở cho những gì chúng ta biết ngày nay về cách phân bổ tài sản để giảm thiểu rủi ro. Harry là một thiên tài trong lĩnh vực tài chính. Ở tuổi 89, ông đã nhìn thấy gần như mọi thứ trên đời, vì vậy tôi rất háo hức được nói chuyện với ông về những sai lầm đầu tư phổ biến nhất mà chúng ta cần tránh.

Đây là những lời ông chia sẻ với tôi: “Sai lầm lớn nhất mà nhà đầu tư nhỏ thường mắc phải là mua cổ phiếu khi thị trường đang tăng giá với mặc định rằng nó sẽ tiếp tục tăng, và bán ra khi thị trường đi xuống với mặc định rằng nó sẽ còn đi xuống nữa”.

Trên thực tế, đây là một phần của một mô thức tư duy lớn hơn, một niềm tin cho rằng xu hướng đầu tư hiện thời chắc chắn sẽ tiếp tục duy trì. Các nhà đầu tư liên tục rơi vào bẫy mua những thứ đang "nóng" - bất kể đó là một cổ phiếu tăng vọt như Tesla Motors hoặc một quỹ tương hỗ năm sao mới nhất - và bỏ qua những thứ còn lại. Diễn đạt theo cách của Harry: "Cứ thứ gì đang tăng là họ nhào vô mua!". Mọi người cho rằng những ngôi sao băng này sẽ tiếp tục cháy sáng mãi. Nhưng như chúng tôi đã cảnh báo ở Chương 3, người chiến thắng ngày hôm nay có khả năng trở thành người thua cuộc vào ngày mai. Có thể bạn còn nhớ từng có một nghiên cứu xem xét 248 quỹ cổ phiếu nhận được kênh tài chính Morningstar đánh giá năm sao, và 10 năm sau đó, chỉ có bốn trong số đó còn giữ được thứ hạng!

Mặc dù vậy, các nhà môi giới vẫn thường xuyên giới thiệu cho khách hàng những quỹ có hiệu quả đầu tư xuất sắc trong năm trước đó, để rồi chứng kiến chúng mang lại hiệu quả thảm hại trong năm kế tiếp. Các nhà đầu tư thường bước vào khi bữa tiệc sắp tàn. Họ bỏ lỡ toàn bộ lợi nhuận và gánh đủ tất cả các khoản lỗ. David Swensen đã diễn tả điều này một cách rất súc tích: "Người ta có khuynh hướng mua các quỹ hoạt động tốt. Họ đuổi theo lợi nhuận, và sau đó, khi quỹ hoạt động kém, họ bán chúng đi. Vì vậy họ mua giá cao và bán giá thấp. Đó là cách kiếm tiền rất dở".

Giải pháp: Đừng bán tháo. Hãy tái cân bằng danh mục đầu tư của bạn.

Những gì các nhà đầu tư xuất sắc nhất trên thế giới làm là lập ra một danh sách các quy tắc đơn giản để hướng dẫn họ, nhờ đó khi cảm xúc có vẻ lấn át lý trí, họ vẫn có thể theo đuổi và giữ vững mục tiêu dài hạn của mình. Có thể bạn sẽ muốn lập ra danh sách các quy tắc của riêng bạn - một checklist để đảm bảo bạn làm đúng những việc cần làm trong chuyến bay đầu tư - trong đó chỉ rõ nơi bạn muốn đến, những thứ bạn phải đề phòng và cách bạn điều hướng hành trình để về đích một cách an toàn trong vai trò nhà đầu tư. Hãy chia sẻ kế hoạch "chuyến bay" của bạn với người mà bạn tin tưởng - lý tưởng là một cố vấn tài chính dày dạn kinh nghiệm. Anh ấy hoặc cô ấy có thể giúp bạn bám sát kế hoạch bằng cách đảm bảo rằng bạn không để bản năng sinh tồn thôi thúc mình đưa ra những

quyết định vi phạm các quy tắc do chính bạn đặt ra. Họ có vai trò giống như một cơ phó trên chuyến bay, liên tục xác nhận rằng máy bay của bạn sẽ không đâm sầm vào vách núi!

Một phần quan trọng của các quy tắc này là quyết định trước cách bạn sẽ đa dạng hóa danh mục đầu tư bằng cách phân bổ một tỷ lệ cụ thể vào cổ phiếu, trái phiếu và các khoản đầu tư thay thế khác. Tỷ lệ phân bổ đầu tư của bạn sẽ như thế nào? Nếu bạn không xác định trước tỷ lệ này, hoàn cảnh sẽ thay đổi và tâm trạng của bạn cũng đổi thay theo. Bạn sẽ có khuynh hướng phản ứng với hoàn cảnh trước mắt thay vì kiên định với một tỷ lệ phân bổ tài sản lý tưởng cho bạn về lâu về dài. Như tôi đã chia sẻ trước đó, một trong những giải pháp giúp bạn vượt qua cái bẫy cảm tính này là hãy tái cân bằng danh mục đầu tư của bạn mỗi năm một lần.

Thường xuyên tái cân bằng danh mục đầu tư là như thế nào? Harry Markowitz cho tôi một ví dụ rất rõ ràng nhất về điều này. Ban đầu, cô ấy phân bổ 60% danh mục đầu tư của mình cho cổ phiếu và 40% cho trái phiếu. Nếu thị trường chứng khoán tăng vọt, có thể danh mục của cô ấy sẽ có 70% cổ phiếu và 30% trái phiếu. Khi chuyện đó xảy ra, cô ấy sẽ tự động bán cổ phiếu và mua trái phiếu, nhờ đó khôi phục danh mục đầu tư của cô ấy về tỷ lệ phân bổ tài sản ban đầu. Theo như Harry nói, vẻ đẹp của việc tái cân bằng danh mục đầu tư là nó buộc bạn phải “mua thấp và bán cao” một cách hiệu quả.

Sai lầm #3: Tự tin thái quá

Đánh giá quá cao năng lực và kiến thức của bản thân là công thức gây ra thảm họa.

Xin thứ lỗi cho tôi vì đề cập đến vấn đề riêng tư ở đây, nhưng cho phép tôi hỏi bạn ba câu này: Bạn có phải là một tài xế trên mức trung bình? Bạn có phải là một người yêu trên mức trung bình? Và bạn có đẹp hơn mức trung bình? Đừng lo! Bạn có thể giữ câu trả lời cho riêng mình!

Lý do tôi hỏi bạn những câu hỏi hơi mang tính cá nhân này là để nêu ra một luận điểm cơ bản và có thể cực kỳ quan trọng đối với tương lai tài chính của bạn: con người có khuynh hướng tin rằng họ tốt hơn (hoặc thông minh hơn) so với thực tế, và đây là một khuynh hướng nguy hiểm. Thiên kiến tâm lý này được gọi là "tự tin thái quá". Nói một cách đơn giản, chúng ta luôn đánh giá quá cao năng lực, sự hiểu biết và triển vọng của bản thân.

Có rất nhiều nghiên cứu đã mô tả một số hiệu ứng phi lý một cách kỳ lạ của tâm lý tự tin thái quá. Ví dụ, một nghiên cứu cho thấy 93% học viên lái xe tự tin rằng khả năng lái xe của họ trên mức trung bình. Trong một nghiên cứu khác, 94% giáo sư đại học tự hào rằng thuở xưa họ có thứ hạng trên mức trung bình trong lớp học. Thậm chí một phát hiện còn cho thấy 79% sinh viên tin rằng tính cách của họ tốt hơn hầu hết những người khác, mặc dù thực tế là 60% trong số họ thừa nhận họ từng gian lận trong thi cử. Mỗi người chúng ta đều cho rằng mình thuộc nhóm thiểu số những người có đạo đức, những người tự tin khẳng định "Tôi không bao giờ làm việc đáng chê trách đó".

Tất cả những điều này làm tôi nhớ đến Lake Wobegon, một thị trấn hư cấu thuộc Minnesota trong tác phẩm của Garrison Keillor, "nơi tất cả phụ nữ đều mạnh mẽ, tất cả đàn ông đều điển trai và tất cả trẻ em đều giỏi giang hơn mức bình thường".

Vậy tại sao các nhà đầu tư cá nhân trở nên tự tin quá mức? Trong nhiều trường hợp, một "chuyên gia" thuyết phục những nhà đầu tư này rằng có một vụ đầu tư mới hấp dẫn đang gây "sốt" ngoài kia, và họ để sự nhiệt tình của vị "chuyên gia" ấy trở thành sự tự tin không có gì bảo chứng của họ. Nói cách khác, tài nghệ bán hàng của người này đã đưa tới niềm tin sai lệch của người kia.

Một số người cực kỳ thành công trong việc điều hành doanh nghiệp hoặc quản lý cuộc sống cá nhân của họ, vì vậy họ cho rằng mình cũng sẽ thành công khi làm nhà đầu tư. Nhưng như bạn đã biết, đầu tư là một lĩnh vực phức tạp và nhiều thử thách hơn những gì chúng ta nghĩ ban đầu.

Có nhóm người nào dễ bị tự tin thái quá hơn không? Hai vị giáo sư tài chính Brad Barber và Terrance Odean đã xem xét các khoản đầu tư cổ phiếu của hơn 35.000 hộ gia đình trong vòng năm năm. Họ phát hiện ra rằng đàn ông đặc biệt tự tin thái quá trong đầu tư! Trên thực tế, nam giới giao dịch nhiều hơn phụ nữ 45% và bị mất trung bình 2,65% lợi nhuận ròng một năm! Khi bạn cộng mức giảm này với các chi phí bổ sung do phí giao dịch và thuế cao, bạn có thể thấy rằng giao dịch quá mức là một thảm họa thật sự.

Nhưng có một dạng tự tin thái quá khác còn khiến bạn trả giá đắt hơn nữa, đó là niềm tin nguy hại rằng bạn (hoặc bất kỳ ngôi sao truyền hình, nhà chiến lược thị trường hay người viết blog nào) có thể dự đoán chính xác tương lai của thị trường chứng khoán, trái phiếu, vàng, dầu hoặc bất kỳ lớp tài sản nào khác. Howard Marks từng nói với tôi: “Nếu anh không thể đoán trước được tương lai, điều quan trọng là anh phải thừa nhận điều đó. Còn nếu anh vẫn cố dự đoán bất chấp sự thật, đó là tự sát”.

Giải pháp: Hãy thực tế và trung thực.

Một trong những phương thuốc hiệu quả nhất để hóa giải sự tự tin thái quá là đứng trước gương và tự hỏi: “Tôi có thật sự có lợi thế để trở thành nhà đầu tư đánh bại thị trường?”. Trừ khi bạn có một công thức bí mật nào đó - ví dụ như kỹ năng thu thập và phân tích thông tin thượng thừa giúp tạo nên danh tiếng của các nhà đầu tư vĩ đại như Howard Marks, Warren Buffett hay Ray Dalio - nếu không, bạn không có bất kỳ lý do hợp lý nào để tin mình có thể đánh bại các chỉ số thị trường trong dài hạn.

Vậy bạn nên làm gì? Dễ thôi! Hãy làm những gì Howard, Warren, Jack Bogle, David Swensen và các nhà đầu tư vĩ đại khác khuyên các nhà đầu tư phổ thông nên làm: đầu tư vào danh mục của các quỹ chỉ số chi phí thấp và duy trì chúng theo thời gian. Điều này sẽ mang lại cho bạn lợi nhuận từ thị trường và tránh được gánh nặng mà các nhà đầu tư linh hoạt phải chịu: phí quản lý cắt cổ, phí giao dịch cao và mức thuế cao. "Nếu bạn không thể gia tăng giá trị, nếu bạn không thể tạo ra lợi nhuận cao với rủi ro thấp, điều tốt nhất bạn nên làm là tối thiểu hóa chi phí", theo Howard. Nói cách khác, bạn chỉ cần đầu tư vào một quỹ chỉ số.

Quỹ chỉ số cũng cho bạn sự đa dạng hóa trên diện rộng, một liều thuốc hiệu quả khác để chống lại sự tự tin quá mức. Suy cho cùng, đa dạng hóa đầu tư đồng nghĩa với việc thừa nhận bạn không biết loại tài sản, cổ phiếu, trái phiếu hoặc quốc gia nào sẽ là lựa chọn tốt nhất. Vì vậy, bạn sở hữu một chút của tất cả mọi thứ!

Đây là một nghịch lý lớn: bằng cách thừa nhận với bản thân rằng bạn không có lợi thế đặc biệt, bạn đang cho mình một lợi thế to lớn! Tại sao? Bởi vì bạn sẽ làm tốt hơn nhiều so với những nhà đầu tư tự tin thái quá khác, những người tự huyễn hoặc bản thân khi tin rằng họ có thể chiến thắng thị trường. Trong đầu tư, tự lừa dối bản thân có thể là cái giá đắt nhất!

Sai lầm #4: Tham lam, máu cờ bạc và tâm lý thắng nhanh

Chiến thắng chỉ thuộc về những người giữ được tốc độ ổn định và về đích an toàn.

Năm 19 tuổi, tôi thuê một căn nhà trong một khu cao cấp bên bờ Thái Bình Dương ở Marina del Rey, California. Một ngày nọ, tôi đang mang quần áo đến tiệm giặt khô gần nhà thì thấy một chiếc Rolls-Royce Corniche mui trần dừng bên đường và một người phụ nữ kiêu sa bước ra. Tôi không thể không chú ý! Chúng tôi bắt đầu trò chuyện trong khi cô ấy lấy quần áo. Tôi hỏi cô ấy và gia đình làm nghề gì. Cô ấy nói rằng chồng cô ấy đầu tư cổ phiếu penny[45] và mọi thứ đang rất tốt đẹp. Tôi đáp lại: "Tôi có thể thấy điều đó. Cô có bí quyết gì có thể chia sẻ cho tôi không?".

"Thật ra, hiện đang có một loại cổ phiếu phi thường", cô ấy nói và cho tôi tên của một cổ phiếu đang rất được chuộng - và để tôi nói cho bạn biết, nó giống như một món quà từ thượng đế vậy! Một tin tức rất đáng tin được tiết lộ bởi chính người trong cuộc! Vì vậy, tôi đã lấy 3.000 đô-la, một số tiền tương đương ba triệu đô-la đối với tôi lúc bấy giờ, và dồn hết vào cổ phiếu đó. Bạn đoán xem chuyện gì đã xảy ra? Tôi lỗ sạch số tiền đó! Tôi thấy mình như một gã ngốc vậy.

[45] Một loại cổ phiếu được giao dịch với giá trị rất thấp, có thể dưới 5 đô-la.

Từ bài học thương đau đó, tôi nhận ra rằng lòng tham và sự thiếu kiên nhẫn là những yếu tố nguy hiểm trong đầu tư. Tất cả chúng ta đều có khuynh hướng muốn đạt kết quả lớn nhất và tốt nhất càng nhanh càng tốt, thay vì tập trung vào từng thay đổi nhỏ và tích lũy dần theo thời gian. Cách tốt nhất để giành chiến thắng trong cuộc chơi đầu tư là đạt được lợi nhuận bền vững trong dài hạn. Nhưng suy nghĩ đánh nhanh thắng nhanh thật đầy sức cám dỗ, nhất là khi bạn nghĩ người khác đang làm giàu nhanh hơn bạn!

Vấn đề là bạn thường đánh hụt khi cố đánh nhanh thắng nhanh, và điều đó có thể gây hậu quả nghiêm trọng. Như chúng ta đã thảo luận ở Chương 5, các nhà đầu tư giỏi nhất luôn kiên định với suy nghĩ không để mất tiền. Bạn còn nhớ bài toán của chúng ta chứ? Khi bạn lỗ 50% trong một khoản đầu tư, bạn phải kiếm được 100% lợi nhuận mới có thể trở về điểm bắt đầu - và điều đó dễ khiến bạn mất cả thập niên.

Thật không may, máu cờ bạc luôn có trong mỗi người chúng ta. Ngành công nghiệp cờ bạc biết rõ điều này và khéo léo khai thác tâm lý cũng như sinh lý của chúng ta: khi chiến thắng, cơ thể chúng ta giải phóng endorphin, một chất hóa học làm chúng ta cảm thấy hưng phấn và không muốn dừng lại; khi thua, chúng ta cũng không muốn dừng lại vì chúng ta thèm muốn có lại lượng endorphin đó và tránh cảm giác mất mát. Các sòng bạc biết cách thao túng chúng ta bằng cách bơm bổ sung oxy vào khán phòng để chúng ta tỉnh táo và cung cấp cho chúng ta đồ ăn thức uống miễn phí để giảm ức chế! Chúng ta càng chơi nhiều, họ càng thắng nhiều.

Wall Street cũng không khác gì một sòng bạc! Các nhà môi giới thích khách hàng giao dịch nhiều vì như vậy họ sẽ thu được nhiều phí. Họ cố gắng thu hút và giữ chân bạn bằng các quảng cáo về chính sách giao dịch miễn phí hoặc chi phí thấp, đồng thời cung cấp "thông tin chi tiết" về thị trường để giúp bạn chọn được các khoản đầu tư lãi to. Đúng vậy! Bạn có nghĩ rằng thật trùng hợp khi nền tảng giao dịch trực tuyến của bạn có giao diện và âm thanh giống như một sòng bạc, với màu xanh lá cây và màu đỏ, nút cuộn màn hình, những hình ảnh nhấp nháy cùng tiếng âm báo réo rắt không? Tất cả đều được thiết kế để phóng thích "nhà đầu cơ" bên trong bạn!

Các phương tiện truyền thông tài chính càng làm cho chúng ta có cảm giác thị trường là một sòng bạc khổng lồ - một môi trường hấp dẫn dành cho những kẻ có máu cờ bạc thích làm giàu nhanh! Chúng ta rất dễ bị đắm chìm trong môi trường đó, và đó là lý do tại sao rất nhiều người bị thua sạch do đặt cược vào các cổ phiếu nóng nhất, các giao dịch quyền chọn và liên tục mua vào bán ra trên thị trường. Các hoạt động này đều được thôi thúc bởi tâm lý muốn trúng giải độc đắc của con bạc!

Điều bạn cần hiểu rõ là có một sự khác biệt rất lớn giữa đầu cơ ngắn hạn và đầu tư dài hạn. Kẻ đầu cơ cầm chắc thất bại, trong khi những nhà đầu tư có kỷ luật - những người trụ vững trên thị trường qua mọi biến động - mới là người chiến

thắng, nhờ sức mạnh của lãi kép theo thời gian. Wall Street thắng bằng cách thúc đẩy bạn chủ động giao dịch nhiều hơn, còn bạn giành chiến thắng bằng cách kiên nhẫn ở lại trong cuộc chơi suốt nhiều thập niên. Như Warren Buffett nói: "Thị trường chứng khoán là một công cụ để chuyển tiền từ người mất kiên nhẫn sang người kiên nhẫn".

Giải pháp: Hãy hiểu đầu tư là một cuộc thi marathon, không phải cuộc đua nước rút.

Vì vậy, câu hỏi lớn mà bạn cần đặt ra là "Về mặt thực tiễn, làm thế nào bạn có thể khiến nhà đầu cơ bên trong bạn im lặng và buộc mình phải là một nhà đầu tư kiên nhẫn, dài hạn?".

Có một người luôn trăn trở với câu hỏi này, đó là Guy Spier, một nhà đầu tư có tiếng. Guy bắt đầu tham dự các sự kiện của tôi từ khoảng 20 năm trước và anh ấy từng nói nhờ tôi truyền cảm hứng nên anh ấy mới có thể noi gương các nhà đầu tư vĩ đại nhất. Guy đã học theo mô hình đầu tư dài hạn của Warren Buffett. Vào năm 2008, Guy và một nhà quản lý quỹ phòng hộ khác đã chi 650.100 đô-la cho một tổ chức từ thiện để đổi lấy cơ hội ăn trưa với Warren Buffett!

Theo Guy, một trong những rào cản lớn nhất trên con đường dẫn đến thành công đối với hầu hết các nhà đầu tư là họ bị phân tâm bởi những cám dỗ ngắn hạn trên Wall Street. Điều này khiến họ khó duy trì các khoản đầu tư của mình trong thời gian dài và khai thác sức mạnh tuyệt vời của lãi kép. Ví dụ, họ thường xuyên kiểm tra hiệu quả đầu tư của mình và lắng nghe các chuyên gia trên truyền hình và các "chuyên gia" thị trường đưa ra những dự đoán vô ích. "Khi ôm máy tính kiểm tra giá cổ phiếu hoặc các quỹ mỗi ngày, bạn đang bón kẹo ngọt cho bộ não và làm cho nó quen dần với endorphin. Bạn phải biết đây là hành vi gây nghiện và bạn cần dừng lại ngay lập tức. Hãy tránh xa những viên kẹo ấy ra!", Guy chia sẻ.

Lời khuyên của Guy là chỉ nên kiểm tra danh mục đầu tư của mình mỗi năm một lần. Anh ấy đề nghị bạn dừng hẳn việc theo dõi các kênh tài chính và bỏ qua tất cả nghiên cứu do các công ty ở Wall Street thực hiện. Bạn phải biết động cơ của họ là để bán hàng chứ không phải để chia sẻ kiến thức! “Phần lớn nội dung về thị trường chứng khoán được phân tích và truyền thông là để thúc đẩy hoạt động giao dịch, để kích động chúng ta, vì ai đó ngoài kia đang kiếm được bộn tiền nhờ chính sự kích động đó của chúng ta. Nếu các kênh thông tin thúc giục bạn hành động nhanh, hãy tắt nó đi!”

Thay vào đó, Guy khuyên bạn nên lập “một chế độ tiếp nhận thông tin lành mạnh hơn” bằng cách tìm hiểu những chiến lược khôn ngoan của các nhà đầu tư siêu kiên nhẫn như Warren Buffett và Jack Bogle. Kết quả là gì? “Bạn đang nuôi dưỡng tâm trí mình bằng những suy nghĩ có thể giúp bạn tư duy và hành động vì mục tiêu dài hạn.”

Sai lầm #5: Chỉ hoạt động trong môi trường quen thuộc

Có cả một thế giới rộng lớn ngoài kia, nhưng tại sao nhiều nhà đầu tư lại chỉ chọn những môi trường quá quen thuộc?

Khuynh hướng tự nhiên của con người là ở trong vùng an toàn của mình. Nếu sống ở Mỹ, bạn có nhiều khả năng sẽ thèm một chiếc hamburger với khoai tây chiên hơn là một bữa tiệc gồm gan ngỗng, khoai tây phô mai, hoặc escargot kiểu Pháp. Tương tự, bạn có thể yêu thích một cửa hàng tạp hóa, trạm xăng hoặc quán cà phê mà bạn thường ghé thay vì khám phá những nơi xa hơn.

Trong đầu tư, mọi người cũng có khuynh hướng gắn bó với những gì họ biết rõ nhất, quen thuộc nhất. Đây được gọi là "thiên kiến gần nhà". Đó là một định kiến tâm lý khiến mọi người đầu tư không cân xứng vào thị trường của đất nước họ - và đôi khi đầu tư quá nhiều vào cổ phiếu của công ty cũng như ngành nghề của chính họ.

Đối với tổ tiên sống trong hang động của chúng ta, thiên kiến gần nhà là một chiến lược sinh tồn khôn ngoan. Nếu bạn mạo hiểm đi quá xa môi trường sống quen thuộc của mình, ai biết được những hiểm họa nào đang rình rập? Nhưng trong thời đại chúng ta, đầu tư trên phạm vi toàn cầu thật sự làm giảm rủi ro tổng thể. Đó là bởi vì các thị trường khác nhau có sự liên đới không hoàn toàn với nhau, có nghĩa là chúng không chuyển động theo cùng một nhịp.

Bạn không muốn bị lệ thuộc quá mức vào bất kỳ quốc gia nào - ngay cả khi đó là nơi bạn sống - bởi vì bạn không bao giờ biết khi nào nó gặp thử thách. Vào cuối những năm 1980, các nhà đầu tư Nhật Bản vẫn dành 98% danh mục đầu tư của họ cho cổ phiếu trong nước. Khuynh hướng này từng giúp họ kiếm được lợi nhuận hậu hĩnh vào phần lớn thập niên 80 của thế kỷ trước, khi thị trường chứng khoán Nhật Bản dường như dẫn đầu thế giới. Sau đó, vào năm 1989, nó sụp đổ và cho tới hôm nay vẫn chưa thể hồi phục hoàn toàn. Một cái giá quá đắt cho niềm tin "đầu tư gần nhà là an toàn nhất!".

Một báo cáo Morningstar cho thấy trung bình các nhà đầu tư Mỹ trong quỹ tương hỗ có gần 3/4 (khoảng 73%) tổng vốn chủ sở hữu đầu tư vào thị trường chứng khoán Mỹ vào cuối năm 2013. Tuy nhiên, chứng khoán Mỹ chỉ chiếm một nửa (49%) thị trường chứng khoán toàn cầu. Nói cách khác, người Mỹ chiếm đáng kể thị trường Mỹ, và điều này khiến họ giảm đầu tư vào các thị trường nước ngoài như Vương quốc Anh, Đức, Trung Quốc và Ấn Độ.

Trên thực tế, không chỉ các nhà đầu tư Mỹ nghi ngờ phần còn lại của thế giới! Richard Thaler và Cass Sunstein, những chuyên gia hàng đầu về kinh tế học hành vi, đã viết rằng các nhà đầu tư Thụy Điển có trung bình 48% số tiền của họ

trong cổ phiếu Thụy Điển - mặc dù thực tế là Thụy Điển chỉ chiếm khoảng 1% GDP toàn cầu. Họ chia sẻ: “Các nhà đầu tư Mỹ hoặc Nhật Bản sẽ đầu tư khoảng 1% tài sản của mình vào chứng khoán Thụy Điển. Vậy các nhà đầu tư Thụy Điển đầu tư gấp 48 lần như thế có hợp lý không? Tất nhiên là không!”.

Giải pháp: Hãy mở rộng chân trời của bạn.

Điều này thật sự rất đơn giản. Như chúng tôi đã nói trong các chương trước, bạn cần đa dạng hóa trong phạm vi rộng, không chỉ ở các loại tài sản khác nhau mà còn ở các quốc gia khác nhau. Vì thế, bạn cần thảo luận với cố vấn tài chính của mình về việc phân bổ tài sản của bạn trên phạm vi toàn cầu. Khi bạn đã quyết định tỷ lệ phần trăm thích hợp để đầu tư trong nước và nước ngoài, bạn nên viết ra những con số này trong checklist về các tiêu chí thành công của bạn. Điều quan trọng là bạn phải viết xuống lý do tại sao bạn cần sở hữu những khoản đầu tư đó. Bằng cách đó, bạn có thể nhớ lại những lý do này bất cứ khi nào một phần nào đó trong danh mục đầu tư của bạn hoạt động kém hiệu quả.

Những chuyên gia tư vấn hiệu quả nhất có thể giúp bạn giữ vững quan điểm để tránh rơi vào cái bẫy của việc chạy theo trào lưu. Harry Markowitz, người có hiểu biết sâu sắc về lịch sử chứng khoán, nói với tôi: “Gần đây chúng ta có một khoảng thời gian dài thị trường chứng khoán Mỹ hoạt động tốt hơn thị trường châu Âu... Còn các thị trường mới nổi thì đang rơi rụng. Nhưng những chuyện như thế này cứ đến rồi đi mãi thôi”.

Bằng cách đa dạng hóa đầu tư trên phạm vi quốc tế, bạn không chỉ giảm thiểu rủi ro tổng thể mà còn có thể tăng lợi nhuận. Bạn có nhớ trong “thập niên mất mát” từ năm 2000 đến 2009, S&P 500 chỉ mang lại lợi nhuận 1,4% một năm, bao gồm cả cổ tức không? Trong thời gian đó, cổ phiếu quốc tế tăng trung bình 3,9% một năm, trong khi cổ phiếu thị trường mới nổi đạt mức lợi nhuận 16,2% một năm. Vì vậy, đối với các nhà đầu tư đa dạng hóa trên phạm vi toàn cầu, những năm mất mát chỉ là một cú xóc nảy trên hành trình của họ.

Sai lầm #6: Suy nghĩ tiêu cực và nỗi lo mất mát

Bộ não của bạn muốn bạn phải sợ hãi trong thời kỳ hỗn loạn. Đừng nghe theo nó!

Con người có khuynh hướng nhớ lại những trải nghiệm tiêu cực một cách sống động hơn những điều tốt đẹp. Điều này được gọi là "thiên kiến tiêu cực". Vào thời tiền sử, thiên kiến này rất hữu ích. Nó đã giúp con người nhớ rằng lửa có thể làm ta bị tổn thương, một số loại dâu rừng có thể có độc và thật ngu ngốc khi đánh nhau với một tay thợ săn cao lớn gấp đôi bạn. Nhắc lại kinh nghiệm tiêu cực cũng có thể khá hữu ích trong thời hiện đại: có thể bạn đã quên hôm đó là kỷ niệm ngày cưới nên bị vợ mình cho ngủ ngoài phòng khách, và từ đó về sau bạn không bao giờ phạm phải sai lầm đó nữa!

Nhưng thiên kiến tiêu cực tác động đến cách chúng ta đầu tư như thế nào? Cảm ơn bạn đã đặt ra câu hỏi này! Bạn biết đấy, các đợt điều chỉnh giá và thị trường giá xuống thường xuyên xảy ra. Hãy nhớ là các đợt điều chỉnh đã xảy ra trung bình mỗi năm một lần kể từ năm 1900, còn thị trường giá xuống xảy ra một lần trong mỗi ba đến năm năm. Nếu từng trải qua thị trường giá xuống 2008-2009, hẳn bạn biết rõ nó đau đớn đến mức nào. Nếu, như nhiều nhà đầu tư khác, bạn sở hữu các quỹ hoặc các cổ phiếu bị giảm giá 1/3 hoặc một nửa (hoặc hơn), bạn sẽ không bao giờ quên những trải nghiệm khủng khiếp đó!

Bây giờ, bạn và tôi đã biết rằng các nhà đầu tư giỏi nhất đều thích các đợt điều chỉnh giá và thị trường giá xuống bởi vì đó là khi mọi thứ được bán tháo với giá rẻ. Bây giờ, tôi chắc bạn còn nhớ, Warren Buffett khuyên "hãy tham lam khi người khác sợ hãi", và Sir John Templeton đã tạo lập khối tài sản lớn của mình vào chính "thời điểm bi quan cực đại" đó. Tới đây, tôi đoán rằng lý trí của bạn biết rằng sự sụp đổ của thị trường là một cơ hội tuyệt vời để xây dựng sự giàu có lâu dài, chứ không phải là điều gì đáng sợ! Nhưng thiên kiến tiêu cực khiến

những nhà đầu tư bình thường khó hành động theo hiểu biết này.

Tại sao? Bởi vì giữa sự hỗn loạn của thị trường, bộ não của chúng ta liên tục dội bom chúng ta bằng những ký ức về những trải nghiệm tiêu cực đó. Trên thực tế, có một phần của não - hạch hạnh nhân - hoạt động như một hệ thống báo động sinh học, trút vào cơ thể những tín hiệu sợ hãi khi chúng ta mất tiền! Ngay cả một điều chỉnh nhỏ của thị trường cũng có thể kích hoạt ký ức tiêu cực của chúng ta, khiến nhiều nhà đầu tư phản ứng thái quá vì họ sợ đợt điều chỉnh giá có thể biến thành cơn sụp đổ. Trong thị trường giá xuống, phản xạ sợ hãi này của công chúng trở nên quá mức, khiến cho các nhà đầu tư lo lắng rằng thị trường sẽ không bao giờ phục hồi!

Tồi tệ hơn nữa, các nhà tâm lý học Daniel Kahneman và Amos Tversky cũng chứng minh rằng tổn thất tài chính gây ra đau đớn với cường độ gấp đôi so với niềm vui mà họ nhận được từ lợi nhuận tài chính. Thuật ngữ được sử dụng để mô tả hiện tượng tinh thần này là hiệu ứng “nỗi lo mất mát”.

Vấn đề nằm ở chỗ việc mất tiền khiến các nhà đầu tư đau đớn đến mức họ có khuynh hướng hành động phi lý trí chỉ để tránh khả năng này! Ví dụ, khi thị trường lao dốc, nhiều người bán tháo các khoản đầu tư bị vùi dập của họ và chuyển hết thành tiền mặt vào sai thời điểm - thay vì chộp lấy cơ hội chứng khoán giảm giá chỉ xuất hiện một lần trong đời.

Một lý do tại sao các nhà đầu tư giỏi nhất thành công đến vậy là họ vượt qua khuynh hướng sợ hãi tự nhiên này trong các thời kỳ thị trường rối loạn. Lấy Howard Marks làm ví dụ, trong 15 tuần cuối năm 2008, khi thị trường tài chính bùng nổ trở lại, nhóm của anh ấy tại Oaktree Capital Management đã tung ra 500 triệu đô-la trong vòng một tuần trong áp lực nợ nần cao độ. Đúng vậy! Họ đã đầu tư nửa tỷ đô-la trong một tuần vào quãng thời gian thị trường có 15 tuần liên tiếp u ám mà nhiều người nghĩ rằng tận thế đến nơi! Howard nói với tôi: “Rõ ràng là người ta đang tự hại mình bằng cách bán tháo. Nói chung, đây là thời điểm rất tốt để mua vào”.

Bằng cách bình tĩnh tập trung vào cơ hội săn giá hời này, Howard và đồng đội đã kiếm được hàng tỷ đô-la lợi nhuận ngay khi mùa đông kết thúc và mùa xuân bắt đầu. Điều này đã không bao giờ có thể xảy ra nếu họ không chống lại được nỗi sợ hãi!

Giải pháp: Chuẩn bị là chiếc chìa khóa vàng mở ra cánh cửa thành công.

“Nếu không chuẩn bị gì cả, bạn đang sẵn sàng để thất bại.”

- *BENJAMIN FRANKLIN*

Đầu tiên, điều quan trọng là bạn cần có sự tự nhận thức. Một khi biết mình dễ bị thương tổn nặng nề bởi thiên kiến tiêu cực và nỗi lo mất mát, chúng ta có thể chống lại những khuynh hướng tâm lý ấy. Rốt cuộc, bạn không thể thay đổi điều gì nếu bạn không nhận thức được nó! Nhưng bạn có thể thực hiện những biện pháp cụ thể nào để nỗi sợ hãi không đánh gục bạn ngay cả trong những lúc hỗn loạn nhất?

Như chúng tôi đề cập ở Chương 6, Peter Mallouk đã rất thành công trong việc giúp khách hàng của mình vượt qua cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu. Anh ấy đã giúp khách hàng nhận thức trước về những rủi ro và mất mát của thị trường giá xuống để khi chuyện đó thật sự xảy ra, họ sẽ không cảm thấy bất ngờ hoặc sợ hãi. Anh ấy giải thích cách từng lớp tài sản hoạt động như thế nào trong các thị trường giá xuống trước đó, cho nên họ được chuẩn bị tinh thần kỹ lưỡng cho những gì có thể xảy ra.

Họ cũng biết trước rằng Peter dự định biến tình trạng hỗn loạn này thành lợi thế

bằng cách bán các khoản đầu tư “bình ổn” như trái phiếu và dùng tiền thu được để mua thêm cổ phiếu với giá hời. “Chúng tôi vạch ra một quá trình ứng phó rõ ràng và đáng tin cậy, vì vậy họ biết chính xác những gì họ có thể mong đợi. Điều này giảm đáng kể cảm giác không chắc chắn của họ”, Peter nói. Nói cách khác, cách tốt nhất để xử lý tình trạng hỗn loạn của thị trường - và những nỗi sợ hãi mà tình trạng đó có thể gây ra - là chuẩn bị tâm thế sẵn sàng đón nhận nó.

Như chúng tôi đã nhiều lần đề cập, một cách quan trọng để chuẩn bị sẵn sàng là phân bổ tài sản đúng cách. Việc viết ra lý do tại sao bạn đầu tư vào một loại tài sản nào đó trong danh mục đầu tư của bạn cũng rất hữu ích, vì chắc chắn sẽ có lúc loại tài sản ấy hoạt động kém hiệu quả, đôi khi là trong nhiều năm. Nhiều nhà đầu tư mất niềm tin vì họ quá tập trung vào ngắn hạn. Khi tình hình trở nên khó khăn, bạn sẽ có thể xem lại những điều bạn đã ghi xuống để nhắc nhở bản thân rằng tại sao bạn sở hữu từng nhóm tài sản và cách chúng phục vụ các mục tiêu dài hạn của bạn như thế nào.

Quy trình đơn giản này có thể giúp bạn giảm bớt sự nóng vội và cảm tính trong quá trình đầu tư. Miễn là nhu cầu của bạn không thay đổi và tài sản của bạn vẫn phù hợp với mục tiêu của mình, bạn có thể ngồi yên và chờ đợi các khoản đầu tư chứng minh giá trị của chúng.

Có một chuyên gia tư vấn có thể ngồi xuống nói chuyện với bạn về những nỗi bất an và các mối lo ngại của bạn trong giai đoạn khó khăn cũng là một cách hữu ích. Họ sẽ nhắc nhở bạn rằng chiến lược mà bạn đã vạch ra trong lúc bạn bình tĩnh và lý trí vẫn còn giá trị sử dụng. Việc này giống như lái máy bay xuyên qua một cơn bão. Hầu hết các phi công đều ổn dù họ bay một mình, nhưng sẽ dễ dàng hơn rất nhiều khi bạn biết rằng có một cơ phó giàu kinh nghiệm đang ở ngay bên cạnh! Hãy nhớ rằng ngay cả Warren Buffett cũng có một chuyên gia tư vấn để đồng hành với mình.

Làm chủ tâm trí

Giờ đây, khi đã cảnh giác trước những mô thức tâm lý có hại nói trên, bạn có thể đề phòng chúng. Trong hành trình làm người, chúng ta không tránh được va vấp vào lúc này hoặc lúc khác. Suy cho cùng, những thiên kiến mà chúng ta thảo luận trong chương này là một phần của bản năng sinh tồn, nên chúng ta không thể loại bỏ chúng hoàn toàn. Nhưng như Guy Spier nói, “Trọng tâm không phải là cố gắng đạt điểm tuyệt đối. Ngay cả những cải thiện nhỏ trong hành vi của chúng ta cũng có thể mang lại những phần thưởng to lớn”.

Tại sao? Bởi vì đầu tư là một trò chơi tích tiểu thành đại. Nếu lợi nhuận của bạn được cải thiện 2% hoặc 3% mỗi năm, kết quả tích lũy trong nhiều thập niên là rất đáng kinh ngạc, nhờ sức mạnh của lãi kép. Các giải pháp hệ thống mà chúng ta đã thảo luận trong chương này sẽ theo bạn suốt chặng đường dài và giúp bạn tránh - hoặc giảm thiểu - những sai lầm đắt giá nhất mà phần lớn các nhà đầu tư thường mắc phải. Ví dụ, các quy tắc đơn giản này sẽ giúp bạn dễ thực hiện các khoản đầu tư dài hạn hơn, giao dịch ít hơn, giảm được phí đầu tư và chi phí giao dịch, cởi mở hơn với các quan điểm trái chiều, giảm thiểu rủi ro bằng cách đa dạng hóa trên phạm vi toàn cầu và kiểm soát nỗi sợ khi đối mặt với thị trường giá xuống. Bạn có trở nên hoàn hảo không? Không! Nhưng bạn có thể làm tốt hơn không? Có! Bạn chắc chắn sẽ đầu tư có hiệu quả hơn, và sự khác biệt này có thể mang lại cho bạn hàng triệu đô-la suốt cả đời!

Bây giờ bạn đã hiểu về cả hành vi và tâm lý đầu tư. Bạn đã biết những gì cần thiết để làm chủ tâm trí để bạn có thể đầu tư thành công về lâu dài. Tri thức bạn vừa thu được là vô giá, và nó có thể giúp bạn và gia đình của bạn đạt được tự do tài chính hoàn toàn. Vì thế hãy chuyển sang chương cuối cùng của chúng ta và học cách tạo ra sự giàu có đích thực và lâu dài!

CHƯƠNG 8

SỰ GIÀU CÓ ĐÍCH THỰC

Cách đưa ra một trong những quyết định quan trọng nhất trong đời

“Mỗi sáng khi thức giấc, bạn hãy nghĩ: ‘Hôm nay tôi may mắn được sống, tôi có một sinh mạng quý giá và tôi sẽ không lãng phí nó’.”

- *ĐỨC ĐẠT-LAI LẠT-MA*

Nếu quyển sách này giúp bạn đạt được tự do về tài chính, tôi rất hạnh phúc. Nhưng thành thật mà nói, tôi không tin như thế là đủ. Tại sao? Bởi vì sự giàu có về tiền bạc không đảm bảo bạn là người giàu có đích thực.

Ai cũng có thể kiếm tiền. Như bạn đã biết được từ các chương trước, những công cụ và nguyên tắc bạn cần thật sự khá đơn giản. Ví dụ, nếu bạn khai thác sức mạnh của lãi kép, bám trụ thị trường trong thời gian dài, đa dạng hóa đầu tư một cách khôn ngoan và giữ các khoản phí và thuế của bạn ở mức thấp nhất, khả năng đạt được tự do tài chính hoàn toàn của bạn là rất cao.

Nhưng nếu bạn đạt được tự do tài chính mà vẫn không hạnh phúc thì sao? Nhiều người đã ấp ủ giấc mơ trở thành triệu phú hoặc tỷ phú suốt hàng chục năm, nhưng khi cuối cùng ước mơ đó trở thành sự thật, họ lại ngỡ ngàng: "Có vậy thôi sao? Đây là tất cả sao?". Và hãy tin tôi, nếu bạn có được những gì bạn muốn mà vẫn thấy mình khổ sở, đó thật sự là một vấn đề lớn!

Khi mơ về sự giàu có, người ta không mơ về việc có hàng đống giấy in hình các vị tổng thống đã khuất. Điều chúng ta thật sự muốn là cảm nhận được những cảm xúc mà chúng ta liên hệ với tiền - ví dụ như cảm giác tự do, an toàn, thoải mái mà ta tin tiền có thể đem lại, hoặc niềm vui đến từ việc chia sẻ sự giàu có của mình với người khác. Nói cách khác, chúng ta đang theo đuổi những cảm xúc mà tiền có thể mang lại, chứ không phải theo đuổi đồng tiền.

Tôi không coi thường tầm quan trọng của tiền bạc. Nếu được sử dụng đúng cách, tiền có thể làm phong phú cuộc sống của bạn và của những người xung quanh. Nhưng sự giàu có đích thực không chỉ dừng lại ở tiền bạc. Sự giàu có đích thực là giàu về cảm xúc, tâm lý và tâm hồn. Nếu bạn có tự do về tài chính nhưng vẫn khốn khổ về mặt cảm xúc, làm sao đó lại là chiến thắng được?

Có thể bạn thấy điều này không phù hợp với một quyển sách nói về tiền bạc và đầu tư! Nhưng tôi sẽ cảm thấy thật thiếu sót vì đã viết cả một quyển sách chỉ cho bạn cách đạt được sự giàu có về mặt tài chính trong khi không chia sẻ với bạn bí quyết đạt được sự giàu có về mặt cảm xúc. May mắn là bạn không cần phải chọn một trong hai! Như bạn sẽ khám phá trong chương này, bạn có thể giàu có về cả tài chính và cảm xúc. Đó mới chính là phần thưởng hậu hĩnh sau cùng!

Theo tôi, chương bạn sắp đọc là phần nội dung quan trọng nhất trong quyển sách này. Tại sao? Bởi vì chính trong chương này, bạn sẽ học được quyết định duy nhất mà bạn có thể đưa ra ngay hôm nay để thay đổi toàn bộ phần đời còn lại của mình. Quyết định này - nếu bạn kiên định với nó - sẽ mang lại cho bạn nhiều niềm vui, sự bình an, sự giàu có đích thực hơn so với những gì đa số mọi người có thể tưởng tượng. Hơn tất cả, bạn không cần phải chờ đợi 10, 20 hay 30 năm

nữa. Nếu bạn thực hiện chỉ một quyết định này, bạn có thể giàu có ngay bây giờ!

Sự thật là tôi muốn chia sẻ ý tưởng này với bạn vì nó đã thay đổi cuộc sống của tôi. Vì vậy, nếu bạn đã sẵn sàng tham gia cùng tôi, hãy bắt đầu bước cuối cùng trong hành trình của chúng ta!

Một cuộc sống có chất lượng vượt trội

Suốt cuộc đời mình, tôi luôn tập trung vào việc giúp người khác biến ước mơ của họ thành hiện thực. Tôi đã đi qua hơn một trăm quốc gia và nói chuyện với rất nhiều người từ khắp nơi trên trái đất về những gì họ thật sự muốn. Và bạn biết tôi đã phát hiện được điều gì không? Mỗi nền văn hóa đều có những niềm tin và giá trị khác nhau, nhưng có những nhu cầu và mong muốn cơ bản mà tất cả mọi người đều có như nhau. Điều tôi đã nhận thấy ở bất cứ nơi nào tôi đến là tất cả chúng ta đều khao khát có một chất lượng cuộc sống vượt trội.

Đối với một số người, điều đó có nghĩa là sở hữu một ngôi nhà đẹp có mảnh vườn xinh. Đối với những người khác, đó có nghĩa là nuôi dạy ba đứa trẻ thành người, viết một quyển tiểu thuyết hoặc soạn một bản nhạc hay. Đối với nhiều người khác nữa, đó là xây dựng một đế chế kinh doanh hàng tỷ đô-la, hay được hợp nhất với Thượng đế. Nói cách khác, một cuộc sống có chất lượng vượt trội nghĩa là ở đó, bạn không sống cho ước mơ của người khác, mà là sống một cuộc đời viên mãn theo các định nghĩa của riêng mình.

Nhưng làm thế nào bạn đạt được điều đó? Làm thế nào bạn có thể thu hẹp khoảng cách giữa nơi bạn đứng hôm nay và nơi bạn muốn đến trong tương lai? Câu trả lời là bạn cần phải nắm vững hai kỹ năng hoàn toàn khác nhau.

Khoa học của sự thành công

Điều đầu tiên bạn cần nắm chính là cái mà tôi gọi là "khoa học của sự thành công". Trong lĩnh vực nào cũng vậy, có những quy tắc thành công mà bạn có thể phá vỡ (và bạn sẽ bị trừng phạt) hoặc làm theo (bạn sẽ được tưởng thưởng). Ví dụ, chúng ta có khoa học về sức khỏe và thể chất. Về mặt sinh hóa, tất cả chúng ta đều khác nhau, nhưng có những quy tắc căn bản bạn có thể tuân theo nếu muốn phát triển và tận hưởng nguồn năng lượng dồi dào. Nếu vi phạm các quy tắc đó, bạn sẽ phải lãnh hậu quả.

Trong thế giới tài chính cũng vậy. Hãy nghĩ về những gì bạn đã học được trong quyển sách này. Các nhà đầu tư thành công nhất đã để lại các bí quyết cho chúng ta học theo. Bằng cách nghiên cứu các bí quyết này và áp dụng các công cụ, chiến lược cũng như nguyên tắc được họ chia sẻ, bạn đang đẩy nhanh hành trình đến thành công của mình. Chuyện này rất hiển nhiên đúng không? Hãy gieo những hạt giống như những người thành công nhất đã gieo, và bạn sẽ gặt được những phần thưởng lớn. Đó là cách để bạn đạt được thành công về tài chính.

Khi nói đến khoa học về thành tựu, có ba bước then chốt có thể giúp bạn đạt được bất cứ điều gì bạn muốn. Hãy nghĩ về một điều gì đó tuyệt vời, tưởng như không thể, nhưng bạn đã từng đạt được trong đời. Có thể đó là một mối quan hệ, một công việc hoặc công ty bạn hằng mơ ước, hoặc quyền sở hữu một chiếc xe hơi thể thao hai cửa thời thượng. Sau đó, hãy nghĩ về cách ước mơ đó đã biến từ không thể thành có thể như thế nào. Khi đó, bạn sẽ thấy đường đến thành công là một quy trình gồm ba bước cơ bản.

Bước đầu tiên để đạt được bất cứ điều gì bạn muốn là tập trung. Hãy nhớ là bạn tập trung vào đâu thì năng lượng của bạn tuôn chảy vào đó. Khi bạn đặt toàn bộ

sự tập trung của mình vào điều gì đó thật sự có ý nghĩa đối với bạn, khi bạn không thể ngừng suy nghĩ về nó mỗi ngày, sự tập trung cao độ này giải phóng một khát khao cháy bỏng, thứ có thể giúp bạn đạt được ngay cả những mục tiêu ngoài tầm với. Đây là những gì xảy ra ở bên trong: một phần trong não bộ của bạn - cụ thể là hệ lưới hoạt hóa - được kích hoạt bởi khát khao của bạn, và cơ chế này khiến bạn chú ý đến bất cứ điều gì có thể giúp bạn đạt được mục tiêu của mình.

Bước thứ hai là không dừng lại ở sự thôi thúc, động cơ và khát vọng mà phải liên tục thực hiện những hành động có sức ảnh hưởng. Rất nhiều người ôm hoài bão lớn nhưng không bao giờ bắt tay vào thực hiện! Để thành công, bạn cần hành động. Nhưng bạn cũng cần phải tìm chiến lược thực thi hiệu quả nhất, có nghĩa là bạn phải sẵn sàng thay đổi cách tiếp cận cho đến khi bạn tìm thấy cách hoạt động tốt nhất. Bạn có thể tăng tốc quá trình này theo cấp số nhân bằng cách theo dấu những người đã thành công. Đó là lý do chúng tôi tập trung rất sâu vào những bậc thầy tài chính như Warren Buffett, Ray Dalio, Jack Bogle và David Swensen. Bằng cách tập trung tìm hiểu những hình mẫu phù hợp, bạn có thể học trong một tuần tất cả những thứ mà bình thường bạn sẽ phải mất cả chục năm để tiếp thu.

Bước thứ ba để đạt được bất cứ điều gì bạn muốn là hãy biết ơn. Vài người gọi đó là may mắn, người khác thì gọi là ân sủng hay ơn trên. Nhưng hãy để tôi nói bạn biết điều này, dựa trên kinh nghiệm của riêng tôi: bạn càng biết ơn những điều tốt đẹp thì bạn càng nhận được nhiều điều tốt đẹp hơn! Tôi từng rất ngạc nhiên khi thấy lòng biết ơn cuộc sống một cách sâu sắc giúp cuộc đời mình trở nên tốt đẹp hơn như thế nào.

Tất nhiên, bạn cần làm mọi thứ trong khả năng của mình để đạt được mục tiêu, nhưng vẫn có những thứ mà bạn không thể kiểm soát. Ngay cả thực tế là bạn được sinh ra vào thời điểm này trong lịch sử, rằng bạn đã được ban cho một bộ não và một trái tim mà bạn không cần phải bỏ công sức ra tìm kiếm mới có được, và bạn sẽ được hưởng lợi từ sức mạnh tuyệt vời của các công nghệ hiện đại như Internet - không gì trong số này nằm trong tầm kiểm soát của bạn, bạn

cũng không tạo ra những món quà này!

Bây giờ bạn đã biết ba bí quyết cơ bản để đạt được thành tựu. Nhưng, cũng quan trọng như việc nắm bắt khoa học của sự thành công, có một kỹ năng khác mà bạn cũng cần phải làm chủ nếu bạn muốn tạo ra một cuộc sống viên mãn. Tôi gọi kỹ năng này là “nghệ thuật sống viên mãn”.

Nghệ thuật sống viên mãn

Trong nhiều thập niên, tôi đã tập trung vào cách thức để thành công - để học cách làm chủ thế giới bên ngoài và tìm ra cách để giúp người khác vượt qua khó khăn cũng như giải quyết mọi thử thách. Nhưng giờ đây tôi tin bằng cả trái tim và tâm hồn mình rằng nghệ thuật sống viên mãn thậm chí còn là một kỹ năng quan trọng hơn nữa. Tại sao? Bởi vì nếu bạn làm chủ thế giới bên ngoài mà không làm chủ thế giới bên trong chính mình, làm thế nào bạn có niềm vui đích thực và bền vững? Đó là lý do tại sao mục tiêu lớn nhất của tôi ngày hôm nay là sống viên mãn.

Bức tranh 86,9 triệu đô-la

Như tôi đã đề cập trước đó, mỗi chúng ta đều có quan điểm khác nhau về những gì cấu thành chất lượng cuộc sống ưu việt. Nói cách khác, những gì thỏa mãn bạn sẽ khác so với những gì thỏa mãn được tôi hay người khác. Nhu cầu và mong muốn của chúng ta là vô hạn và cực kỳ đa dạng! Một trải nghiệm đã đưa ý tưởng này đến với tôi là một ngày không thể quên mà tôi có với người bạn quý mến của tôi, Steve Wynn.

Vài năm trước, Steve gọi điện cho tôi vào ngày sinh nhật của anh ấy và hỏi tôi đang ở đâu. May mắn thay, cả hai chúng tôi đều đang ở tại khu nhà nghỉ dưỡng của mình tại Sun Valley, Idaho. Thế là Steve mời tôi sang chơi. Anh ấy hào hứng nói: "Khi nào anh tới, tôi sẽ cho anh xem bức tranh này. Tôi muốn có nó cả 10 năm nay rồi và tôi đã trả giá cao hơn tất cả mọi người ở nhà đấu giá Sotheby's hai ngày trước để mua được nó! Nó khiến tôi tốn 86,9 triệu đô-la đấy!".

Bạn có thể tưởng tượng tôi bị thu hút như thế nào trước báu vật mà bạn tôi đã mơ ước từ bấy lâu nay? Tôi tưởng tượng về các kiệt tác thời Phục hưng mà bạn có thể chiêm ngưỡng trong các bảo tàng ở Paris hoặc London. Nhưng khi tôi đến nhà Steve, bạn biết tôi nhìn thấy gì không? Một bức tranh lớn, vuông vức, toàn màu cam! Tôi không thể tin vào mắt mình. Tôi nhìn nó và đùa với Steve: "Đưa cho tôi vài hộp sơn, tôi sẽ nhân bản nó trong một giờ!". Anh ấy không quá vui vì trò đùa đó. Hẳn rồi, đây là một trong những bức tranh nổi tiếng nhất của họa sĩ trừu tượng Mark Rothko.

Tại sao tôi lại kể cho bạn câu chuyện này? Bởi vì nó minh họa một cách hoàn hảo thực tế rằng tất cả chúng ta đều được thỏa mãn bởi những thứ khác nhau. Nói về nghệ thuật, Steve tinh tế hơn tôi; anh ấy có thể nhìn thấy chiều sâu của vẻ đẹp, cảm xúc và ý nghĩa trong những đường cọ mà tôi không thể nhìn ra. Nói cách khác, miếng vải màu cam của người này là báu vật 86,9 triệu đô-la của người kia!

Mặc dù rõ ràng là tất cả chúng ta đều khác nhau, nhưng vẫn có những khuôn mẫu chung khi nói đến về việc đạt được sự mãn nguyện. Nếu đạt được sự mãn nguyện trong đời là mục tiêu của bạn, bạn có thể tuân thủ những nguyên tắc hay noi theo những hành vi nào?

Nguyên tắc thứ nhất: Bạn phải không ngừng phát triển. Mọi thứ trong cuộc sống này đều phải phát triển hoặc lụi tàn. Điều đó cũng áp dụng cho các

mối quan hệ, hoạt động kinh doanh hay bất cứ thứ gì khác. Nếu ngừng phát triển, bạn sẽ trở nên thất vọng và đau khổ, bất kể bạn có bao nhiêu triệu đô-la trong ngân hàng. Trên thực tế, tôi có thể tóm tắt bí quyết sống hạnh phúc chỉ trong một cụm từ, đó là "sự tiến bộ".

Nguyên tắc thứ hai: Bạn phải cho đi. Nếu không cho đi, bạn không cảm nhận được gì nhiều từ bên trong, và bạn không bao giờ cảm thấy bạn đang sống thật sự. Winston Churchill từng nói: "Bạn kiếm sống bằng những gì bạn nhận được. Bạn sống cuộc đời ý nghĩa bằng những gì bạn cho đi". Bất cứ khi nào tôi hỏi ai đó về những khía cạnh đáng hài lòng nhất trong cuộc sống của họ, họ luôn nói đó là được chia sẻ với người khác. Bản chất của con người không phải là ích kỷ. Chúng ta được thúc đẩy bởi mong muốn được cống hiến. Nếu không còn cảm giác muốn cống hiến vì một mục tiêu cao cả hơn, chúng ta sẽ không bao giờ thật sự cảm thấy viên mãn.

Tôi cũng cần phải nhắc lại một sự thật hiển nhiên là sự giàu có về mặt tài chính không mang lại cảm giác viên mãn. Như bạn và tôi đều biết, mọi người thường đuổi theo tiền bạc với ảo tưởng rằng đó là loại thuốc thần có thể mang lại niềm vui, ý nghĩa và giá trị cho cuộc sống của họ. Nhưng tiền bạc sẽ không bao giờ đem đến cho bạn một cuộc sống viên mãn. Trong những năm qua, tôi đã dành rất nhiều thời gian với các tỷ phú, và một vài người trong số họ khốn khổ đến mức bạn cảm thấy tiếc cho họ. Nếu bạn không hạnh phúc, bạn không thể có một cuộc sống tuyệt vời, bất kể ví tiền của bạn dày như thế nào.

Hãy nhớ là tiền không thay đổi con người. Nó chỉ phóng đại bản chất của họ: nếu bạn có thật nhiều tiền và bạn xấu tính, vậy thì bạn sẽ càng trở nên xấu tính hơn; nếu bạn có nhiều tiền và bạn rộng lượng, bạn càng muốn cho đi nhiều hơn.

Còn thành công trong sự nghiệp thì sao? Thật tuyệt vời nếu thành công mang lại cho bạn cảm giác được phát triển và được cống hiến mà tất cả chúng ta cần có để cảm thấy mãn nguyện. Nhưng tôi chắc rằng bạn đã gặp rất nhiều người "thành công" nhưng không bao giờ hạnh phúc hoặc hay mãn nguyện. Vậy đó có được

gọi là thành công không? Thật ra, tôi tin rằng thành công mà không có sự mãn nguyện thì chỉ là một sự thất bại to lớn.

Hãy dành một chút thời gian để xem ví dụ sau.

Bảo vật quốc gia

Vào năm 2014, chúng ta mất đi một người mà tôi xem là quốc bảo của nước Mỹ, đó là nghệ sĩ và diễn viên hài Robin Williams. Những năm qua, tôi thường nói chuyện với nhiều người ở khắp nơi trên thế giới về nhân vật tài hoa đến kinh ngạc này. Tôi lặp đi lặp lại câu hỏi: “Có bao nhiêu người trong số các bạn trong căn phòng này yêu mến Robin Williams? Đừng giơ tay nếu bạn chỉ thích anh ấy - hãy giơ tay chỉ khi nào bạn yêu quý anh ấy”. Và bạn biết gì không? Mọi nơi tôi đến - từ London đến Lima, từ Tokyo đến Toronto - có đến 98% khán giả đồng loạt giơ tay.

Robin Williams có phải là một nhân vật thành công lớn? Chắc chắn rồi. Anh ấy bắt đầu từ hai bàn tay trắng. Nhưng sau đó anh ấy quyết định rằng mình phải đóng vai chính trong chương trình truyền hình của riêng mình và anh ấy đã tập trung tất cả sức mạnh và ý chí để thực hiện điều đó. Kế tiếp, anh ấy quyết định mình phải có một gia đình lý tưởng, và anh ấy đã làm được. Rồi anh ấy quyết định phải kiếm được nhiều hơn số tiền anh cần để chi tiêu trong đời, và anh đã thực hiện được. Tiếp theo, anh quyết định trở thành một ngôi sao điện ảnh, và anh đã làm được. Tiếp theo nữa, anh ấy quyết định giành giải Oscar - nhưng không phải vì óc hài hước của mình - và anh ấy cũng đã làm được! Đây là một người đàn ông có tất cả, người đã đạt được mọi thứ mà anh ấy từng mơ ước.

Nhưng cuối cùng, anh treo cổ tự tử trong chính ngôi nhà của mình vào ngày 11 tháng Tám năm 2014 tại Paradise Cay, California, để lại sự thương tiếc cho hàng

trăm triệu người hâm mộ đến tận hôm nay và làm tan nát trái tim của vợ cùng con của mình.

Khi nghĩ về bi kịch này, tôi nhận ra một bài học đơn giản: nếu bạn không mãn nguyện, bạn không có gì cả!

Robin Williams đã đạt những thành tựu mà nền văn hóa của chúng ta đã luôn lấy làm thước đo giá trị, cả về danh tiếng lẫn tiền bạc. Tuy nhiên, bất chấp tất cả những thành tựu đó, anh ấy vẫn không bao giờ thấy đủ. Anh ấy đã phải chịu đựng trong nhiều thập niên, cố gắng giải tỏa áp lực của mình bằng cách sử dụng (đôi khi lạm dụng) rượu và ma túy. Gần cuối đời, anh ấy được chẩn đoán mắc chứng rối loạn thần kinh tiến triển thể Lewy. Vợ anh, Susan, gần đây viết trên tạp chí y khoa Neurology rằng "Robin dần dần mất trí và anh ấy nhận thức được điều đó. Bạn có thể tưởng tượng được nỗi đau mà anh ấy cảm nhận khi thấy bản thân đang dần mất kiểm soát không?".

Robin Williams là một người tốt và biết cách quan tâm - một người đã đóng góp rất nhiều cho thế giới chúng ta, bất chấp cuộc chiến lâu dài của anh ấy với nghiện ngập, trầm cảm và sức khỏe kém. Nhưng cuối cùng, anh ấy đã mang niềm vui đến cho mọi người, ngoại trừ chính mình.

Điều này nhắc tôi nhớ đến các hướng dẫn an toàn được thông báo bất cứ khi nào bạn lên máy bay: "Trong trường hợp khẩn cấp, vui lòng đeo mặt nạ oxy cho mình trước khi hỗ trợ người khác". Thoạt nghe thì điều này có vẻ thật ích kỷ, nhưng nó thật sự rất hợp lý: trừ khi bạn giúp mình trước, bằng không bạn không có hy vọng giúp được người khác.

Hãy tin tôi, tôi biết Robin Williams là một tấm gương rất điển hình về sự thành đạt. Tôi thấy rất nhiều người - thậm chí những người "giàu nhất" và "thành công nhất" - lại là những người đang bỏ lỡ nhiều nhất niềm vui và sự viên mãn mà họ

đáng được trải nghiệm. Tôi muốn bạn cảm nhận niềm vui và sự viên mãn đó ngay hôm nay. Vậy mà không ai dạy chúng ta cách làm thế nào để hạnh phúc.

Khổ hay không khổ, đó mới là vấn đề

“Con người là sản phẩm của suy nghĩ của anh ta. Anh ta là những gì anh ta nghĩ.”

- *MAHATMA GANDHI*

Để tôi kể cho bạn nghe câu chuyện về những thứ đã thay đổi trong cuộc sống của chính tôi. Trong hai năm gần đây, tôi có một hành trình thay đổi kỳ diệu trong tâm trí. Tôi luôn tìm kiếm sự phát triển cá nhân, vì vậy tôi không ngừng khám phá các ý tưởng khác nhau về cách đạt đến một cấp độ hoàn toàn mới.

Vài năm trước, tôi đi Ấn Độ thăm một người bạn thân, Krishnaji, người cũng bị thu hút bởi những câu hỏi về cách đạt được cuộc sống viên mãn. Anh ấy biết tôi đi dạy khắp nơi trong nhiều năm về chủ đề sức mạnh của trạng thái “giàu năng lượng”: trạng thái đỉnh điểm mà bạn có thể hoàn thành bất cứ điều gì và đó là nơi các mối quan hệ của bạn đều tràn ngập đam mê. Ngược lại, khi bạn ở trạng thái “thiếu năng lượng”, cơ thể sẽ chây ì, tâm trí uể oải, và bạn không thể làm gì nhiều ngoài lo lắng, sợ hãi và sẵn sàng gây sự với mọi người!

Krishnaji nói với tôi: “Điều gì sẽ xảy ra nếu anh sử dụng các từ khác nhau để mô tả hai trạng thái này?”. Theo cách lý giải của anh ấy, trong bất kỳ thời điểm nào, bạn chỉ có thể ở một trong hai trạng thái: hoặc bạn đang ở trạng thái năng lượng cao mà anh ấy mô tả là “trạng thái tốt đẹp”, hoặc bạn đang ở trạng thái năng lượng thấp, còn gọi là “trạng thái đau khổ”. Mục tiêu tâm linh của anh ấy là sống

trong một trạng thái đẹp bất kể chuyện gì đang xảy ra.

Sau đó, Krishnaji lặp lại những gì tôi và rất nhiều người khác đã dạy trong nhiều năm: chúng ta không thể kiểm soát tất cả sự kiện trong cuộc sống của mình, nhưng chúng ta có thể quyết định xem những sự kiện đó có ý nghĩa như thế nào đối với chúng ta - từ đó quyết định những cảm xúc và trải nghiệm hằng ngày của mình. Bằng cách lựa chọn có ý thức và cam kết sống trong một trạng thái tốt đẹp, bạn tôi tin rằng anh ấy không chỉ có thể tận hưởng cuộc sống nhiều hơn nữa, mà còn có thể trao tặng nhiều hơn cho vợ, con anh ấy và cho cả thế giới nói chung.

Tôi đã nghĩ rất nhiều về những điều anh ấy nói. Hiện tôi là một người có chút thành tựu. Nếu bạn đang đọc quyển sách này, có thể bạn cũng vậy. Và chúng ta, những người thành đạt ở một khía cạnh nào đó, đều không tin rằng chúng ta đang “khổ”, đúng không? Chúng ta chỉ hơi “căng thẳng” chút thôi!

Chỉ cách nay hai năm thôi, nếu bạn nói với tôi là tôi đang đau khổ, tôi sẽ cười nhạo bạn. Tôi có một người vợ tuyệt vời, bốn đứa con ngoan ngoãn, tự do tài chính hoàn toàn và một sứ mệnh truyền cảm hứng cho tôi mỗi ngày trong đời. Nhưng rồi tôi bắt đầu nhận ra rằng tôi thường xuyên để mình rơi vào tình trạng đau khổ. Ví dụ, tôi sẽ thất vọng, tức giận, choáng ngợp, lo lắng hoặc căng thẳng. Đầu tiên tôi cho rằng những cảm xúc đó chỉ là một phần tất yếu của cuộc sống. Sự thật là tôi thậm chí còn thuyết phục bản thân rằng tôi cần chúng để làm nhiên liệu thúc đẩy tôi tiến lên. Nhưng đây chỉ là cách tâm trí đang giở trò lừa dối tôi!

Vấn đề là bộ não con người không được thiết kế để làm cho chúng ta hạnh phúc và thỏa mãn. Nó được thiết kế để giúp chúng ta tồn tại. Bộ phận hai-triệu-năm-tuổi này luôn tìm kiếm những sai sót, bất cứ thứ gì có thể làm tổn thương chúng ta để chúng ta có thể chống lại nó hoặc thoát khỏi nó. Nếu bạn và tôi để cho phần mềm sinh tồn cổ xưa này làm chủ, liệu chúng ta có cơ hội tận hưởng cuộc sống không?

Một tâm trí không được định hướng luôn hoạt động ở chế độ sinh tồn theo bản năng, liên tục xác định và phóng đại các mối đe dọa tiềm tàng đối với sự an toàn của chúng ta. Kết quả, chúng ta có một cuộc sống đầy căng thẳng và lo âu. Hầu hết mọi người đều sống theo cách này, vì đó là con đường ít bị kháng cự nhất. Họ đưa ra các quyết định vô thức dựa trên thói quen, điều kiện và tình trạng tâm trí của họ lúc đó. Họ cho rằng đó chỉ là một phần tất yếu của cuộc sống. Bạn thất vọng, căng thẳng, buồn bã và tức giận cũng không sao. Nói cách khác, họ chấp nhận sống trong trạng thái khổ sở.

Nhưng tôi rất vui khi nói với bạn rằng có một con đường khác, một con đường liên quan đến việc định hướng suy nghĩ của bạn để buộc tâm trí của bạn làm điều bạn muốn, chứ không phải ngược lại.

Đây là con đường tôi đã chọn. Tôi quyết định rằng tôi sẽ không sống trong trạng thái khổ sở. Tôi quyết định rằng tôi sẽ làm mọi thứ trong khả năng của mình để sống trong trạng thái tốt đẹp trong suốt quãng đời còn lại và trở thành một ví dụ về khả năng vô hạn của con người! Suy cho cùng, không có gì tệ hơn một người giàu có với nhiều đặc quyền nhưng luôn giận dữ và vô ơn!

Trèo cao ngã đau

Bây giờ, trước khi đi xa hơn, chúng ta hãy làm rõ sự khác biệt giữa hai trạng thái cảm xúc và tinh thần này:

Trạng thái tốt đẹp. Khi bạn cảm thấy yêu đời, vui vẻ, biết ơn, thoải mái, sáng tạo, có động lực, quan tâm, phát triển, muốn khám phá hay cảm kích, bạn đang ở trong trạng thái tốt đẹp. Trong trạng thái này, bạn biết chính xác phải

làm gì và bạn luôn làm điều đúng. Trong trạng thái này, linh hồn và trái tim của bạn rất sống động, và con người tốt đẹp nhất trong bạn xuất hiện. Không có gì làm bạn phải bận tâm, mọi thứ đều đâu vào đấy. Bạn không cảm thấy sợ hãi hay thất vọng. Bạn đang rất hòa hợp với con người thật, bản chất thật của bạn.

Trạng thái đau khổ. Khi bạn cảm thấy căng thẳng, lo lắng, thất vọng, tức giận, chán nản, cáu kỉnh, quá tải, phẫn nộ hoặc sợ hãi, bạn đang trong trạng thái khổ sở. Tất cả chúng ta đều trải qua những điều này và vô số cảm xúc "tiêu cực" khác, dù không phải lúc nào chúng ta cũng thừa nhận điều đó! Như tôi từng đề cập trước đây, hầu hết những người thành đạt thích nghĩ rằng họ đang căng thẳng hơn là sợ hãi. Nhưng "căng thẳng" chính là từ của người thành đạt dùng để ám chỉ nỗi sợ hãi! Nếu tôi lần theo dấu vết căng thẳng của bạn, nó sẽ đưa tôi đến nỗi sợ hãi sâu thẳm nhất của bạn.

Vậy điều gì quyết định bạn đang ở trạng thái tốt đẹp hay trạng thái khổ sở? Bạn có thể cho rằng nó phụ thuộc chủ yếu vào hoàn cảnh bên ngoài. Nếu bạn đang ngồi thư giãn trên bãi biển và thưởng thức món kem ngon nhất thế giới, thật dễ dàng để có tâm trạng tốt! Nhưng trên thực tế, trạng thái tinh thần và cảm xúc mà bạn đang sống là kết quả của những gì bạn đang tập trung suy nghĩ của bạn vào.

Tôi sẽ cho bạn một ví dụ khác từ cuộc sống của chính tôi. Trong 25 năm qua, tôi bay qua lại giữa Mỹ và Úc nhiều lần trong năm. Giờ đây, tôi may mắn có được một chiếc máy bay riêng, một văn phòng di chuyển với tốc độ cao trên trời. Tôi không còn bị ngắt kết nối với công việc của mình nữa! Tôi nhớ rất rõ nỗi khiếp đảm mà tôi từng trải qua mỗi khi ngồi trên chuyến bay thương mại từ Mỹ đến Úc và tự hỏi làm thế nào tôi có thể sống mà không thể gửi email và tin nhắn trong suốt 14 giờ! Làm sao công ty của tôi có thể tồn tại nếu không có tôi?

Sau đó, vào một ngày kỳ diệu nọ, tôi đang trên chuyến bay của hãng Qantas Airways đến Sydney thì cơ trưởng tự hào thông báo hành khách có thể truy cập Internet quốc tế trên chuyến bay này. Xung quanh tôi, mọi người bắt đầu vỗ tay

và reo hò! Cứ như thể Chúa vừa giáng trần từ trên cao xuống và bước thẳng vào máy bay! Tôi không đứng lên hoan hô và bày tỏ sự vui mừng như họ, nhưng phải thú nhận rằng trong thâm tâm mình, tôi cũng đang vỗ tay mừng rỡ. Thế rồi, sau 15 phút vui vẻ, bạn biết chuyện gì đã xảy ra không? Chúng tôi mất kết nối Internet! Đường truyền bị gián đoạn trong suốt thời gian còn lại của chuyến bay, và hẳn là hiện tại nó vẫn chưa hoạt động lại sau chừng đó năm.

Bạn nghĩ hành khách đã phản ứng như thế nào? Chúng tôi đã tức giận! Vừa phút trước, chúng tôi vui mừng phấn khởi; phút tiếp theo, chúng tôi quay sang nguyền rủa vận đen của mình. Thật ngạc nhiên khi quan điểm của chúng ta thay đổi nhanh như chong chóng: chỉ trong khoảnh khắc trước đó, truy cập Internet là một phép màu; nhưng giờ nó trở thành kỳ vọng đương nhiên! Tất cả những gì chúng tôi nghĩ là hãng hàng không đã vi phạm quyền truy cập Internet bất khả xâm phạm của chúng tôi - một quyền chưa hề tồn tại trước ngày hôm đó.

Trong cơn giận dữ của mình, chúng tôi không nhìn thấy điều kỳ diệu mình đang được hưởng, đó là chúng tôi đang bay giữa không trung như chim, băng ngang địa cầu chỉ trong vài giờ và tha hồ xem phim hoặc ngủ trong khi đang bay!

Thật buồn cười khi chúng ta để bản thân trở nên mệt nhoài và chán nản như thế đúng không? Khi hành trình không thuận lợi, khi không đạt được điều mình mong muốn, chúng ta lập tức từ bỏ hạnh phúc của mình và chìm vào trạng thái khổ sở.

Mỗi người đều có nỗi khổ “yêu thích” của riêng mình. Vì vậy, đây là câu hỏi dành cho bạn: “Kiểu đau khổ ưa thích của bạn là gì? Bạn thường đắm chìm trong loại cảm xúc làm tiêu hao năng lượng nào nhất? Đó có phải là nỗi buồn? Sự thất vọng? Sự phẫn nộ? Tuyệt vọng? Tủi thân? Ganh tị? Lo lắng? Các chi tiết cụ thể không thật sự quan trọng bởi tất cả chúng đều là các biểu hiện của trạng thái đau khổ. Và về thực chất, sự đau khổ này chỉ là kết quả của một tâm trí không được định hướng chỉ muốn đâm đầu tìm rắc rối!

Hãy dành ít phút nghĩ về một tình huống khiến bạn khổ sở trong giai đoạn gần đây - khoảng thời gian mà bạn cảm thấy thất vọng, tức giận, lo lắng hoặc quá tải. Bất cứ khi nào bạn cảm thấy những cảm xúc như thế, cảm giác khổ sở đã hình thành dưới sự tác động của tâm trí bất định hướng của bạn và đang bị cuốn theo một hoặc một vài trong số ba kiểu nhận thức bên dưới. Theo đó, bạn tập trung vào ít nhất một trong ba kiểu đau khổ này, dù theo một cách có ý thức hay vô thức:

1. Nỗi đau khổ bị kích hoạt bằng "sự mất mát". Khi tập trung vào sự mất mát, bạn cho rằng một vấn đề cụ thể đã hoặc sẽ khiến bạn mất một thứ gì đó mà bạn coi trọng. Ví dụ, bạn có xung đột với vợ/chồng của mình, và điều đó khiến bạn cảm thấy như vừa đánh mất tình yêu hoặc sự tôn trọng. Nhưng thứ gây ra cảm giác mất mát của bạn không nhất định phải đến từ hành động của ai đó khác, mà còn có thể được kích hoạt bởi điều gì đó mà bạn đã làm hoặc không làm. Ví dụ, bạn đã trì hoãn và giờ đây bạn bị mất cơ hội kinh doanh. Bất cứ khi nào chúng ta tin vào ảo tưởng mất mát, chúng ta đau khổ.

2. Nỗi đau khổ bị kích hoạt bởi cảm giác "có ít hơn". Khi bạn tập trung vào ý nghĩ rằng bạn có ít hơn hoặc sẽ có ít hơn, bạn sẽ đau khổ. Ví dụ, bạn có thể cho rằng vì một tình huống đã xảy ra hoặc một người đã hành động theo cách đó, bạn sẽ có ít niềm vui hơn, ít tiền hơn, ít thành công hơn hoặc sẽ gặp một số nỗi đau khác. Một lần nữa, cảm giác "có ít hơn" có thể được kích hoạt bởi những gì bạn hoặc những người khác làm hoặc không làm.

3. Nỗi đau khổ bị kích hoạt bởi tư tưởng "không bao giờ". Khi bạn tập trung vào ý nghĩ hay tin rằng bạn sẽ không bao giờ có được thứ bạn coi trọng - chẳng hạn như tình yêu, niềm vui, sự tôn trọng, sự giàu có, cơ hội - bạn cam chịu đau khổ, bạn sẽ không bao giờ hạnh phúc, bạn sẽ không bao giờ trở thành người mà bạn muốn trở thành. Kiểu nhận thức này là con đường chắc chắn dẫn đến sự đau khổ. Hãy nhớ là tâm trí luôn cố gắng lừa

chúng ta rơi vào bản năng tư duy sống còn! Vì vậy, đừng bao giờ nói "không bao giờ"! Ví dụ, đừng bao giờ nói mình không bao giờ vượt qua một căn bệnh hay một hoàn cảnh nào đó chỉ vì vài lời nhận định của anh trai bạn chẳng hạn.

Ba kiểu nhận thức này giải thích hầu hết, nếu không muốn nói là tất cả, những đau khổ của chúng ta. Và bạn biết điều điên rồ là gì không? Đau khổ xuất hiện bất kể vấn đề có thực hay không có thực! Chúng ta tập trung vào cái gì thì sẽ cảm thấy chính cái đó - bất luận thực tế diễn ra như thế nào. Bạn đã bao giờ trải nghiệm cảm giác khi bạn cho rằng một người bạn đã làm chuyện gì đó kinh khủng với bạn? Bạn trở nên vô cùng tức giận và khó chịu, để rồi khám phá rằng bạn đã sai và người bạn đó không đáng phải bị như vậy! Trong cơn đau khổ của bạn, khi tất cả những cảm xúc tiêu cực xoáy sâu vào tâm trí bạn, thực tế không còn quan trọng nữa. Sự tập trung của bạn tạo ra cảm giác của bạn, và cảm giác của bạn tạo ra trải nghiệm đau đớn của bạn. Cũng cần chú ý rằng hầu hết, thậm chí là tất cả, đau khổ của chúng ta là do chúng ta tập trung vào hoặc ám ảnh về chính mình và những gì chúng ta có thể bị mất, bị có ít hơn hoặc không bao giờ có được.

Nhưng tin tốt là một khi nhận thức được ba kiểu nhận thức này, bạn có thể thay đổi chúng một cách có hệ thống, từ đó giải phóng bạn khỏi những thói quen đau khổ. Tất cả bắt đầu từ nhận thức rằng việc này liên quan đến sự lựa chọn có ý thức. Hoặc bạn làm chủ tâm trí của bạn hoặc nó làm chủ bạn. Bí quyết để có một cuộc sống có chất lượng phi thường là kiểm soát tâm trí, vì chỉ riêng điều này đã quyết định bạn sống trong trạng thái đau khổ hay trạng thái tốt đẹp.

Sức mạnh của những quyết định

Cuộc sống của chúng ta được định hình không phải bởi các điều kiện hay hoàn cảnh của chúng ta, mà bởi những quyết định chúng ta đưa ra. Nếu bạn nhìn lại

năm hoặc mười năm qua, tôi sẵn sàng cược rằng bạn có thể nhớ lại một hay hai quyết định đã thật sự thay đổi cuộc đời bạn. Có thể đó là quyết định về việc đi học ở đâu, theo đuổi nghề nghiệp nào, chọn yêu ai hoặc kết hôn với ai. Bây giờ nhìn lại, bạn có thấy cuộc sống của mình sẽ khác hẳn nếu khi xưa bạn quyết định khác đi? Những quyết định này và rất nhiều quyết định khác có thể định hướng cuộc đời bạn và thay đổi số phận của bạn.

Vì vậy, quyết định có sức ảnh hưởng nhất mà bạn có thể thực hiện trong cuộc sống của bạn ngay bây giờ là gì? Nếu là trước đây, tôi hẳn đã nói với bạn rằng điều quan trọng nhất là bạn quyết định sẽ dành thời gian của bạn cho ai và sẽ yêu ai. Suy cho cùng, người bạn gắn bó sẽ có tác động lớn trong việc định hình con người của bạn. Nhưng trong hai năm gần đây, suy nghĩ của tôi đã thay đổi. Tôi nhận ra rằng quyết định duy nhất và quan trọng nhất trong cuộc đời là bạn có cam kết luôn sống hạnh phúc, dù bất kỳ chuyện gì có thể xảy ra với bạn hay không.

Nói cách khác, bạn có cam kết tận hưởng cuộc sống không chỉ khi mọi thứ diễn ra theo ý bạn mà cả khi mọi thứ đi ngược lại với mong muốn của bạn, hoặc khi có bất công, khi ai đó lừa dối bạn, khi bạn mất đi ai đó hoặc thứ gì đó, khi dường như không ai hiểu hoặc đánh giá cao bạn hay không? Chỉ khi dứt khoát đưa ra quyết định “dừng chấp nhận đau khổ” này, bạn mới có thể sống trong trạng thái tinh thần tốt đẹp, bằng không, bản năng sinh tồn cổ xưa của chúng ta sẽ tiếp tục tạo ra đau khổ bất cứ khi nào mong muốn, kỳ vọng hay sở thích của chúng ta không được đáp ứng.

Đây là quyết định có thể thay đổi mọi thứ trong cuộc đời bạn từ hôm nay. Nhưng nếu chỉ nói suông thì chưa đủ. Bạn phải thật sự nắm bắt quyết định này, bằng mọi giá biến nó thành hiện thực và cắt bỏ mọi đường lui. Bạn phải quyết định rằng bạn chịu trách nhiệm 100% cho trạng thái tâm trí của mình và cho những trải nghiệm của bạn trong cuộc đời này.

Điều quan trọng cuối cùng tôi muốn nói là bạn hãy viết xuống cam kết của bạn

và tuyên bố với cả thế giới rằng “Tôi đã đoạn tuyệt với đau khổ. Tôi sẽ sống trọn vẹn nhất mỗi ngày và sống hạnh phúc trong từng khoảnh khắc, kể cả những khoảnh khắc tôi không thích, bởi cuộc sống này rất ngắn ngủi, tôi không cần phí thời gian để đau khổ”.

Đề phòng con quái vật

Có nhiều phương pháp khác nhau mà bạn có thể sử dụng để kiểm soát tâm trí của mình và có được trạng thái tốt đẹp. Đây là một chủ đề quan trọng đến mức tôi dự định viết cả một quyển sách về nó. Nhưng bạn không cần phải chờ đợi lâu để bắt đầu hành trình thay đổi cuộc sống của bạn. Bạn có thể quyết định ngay bây giờ rằng bạn sẽ không còn sống một cuộc sống tệ hơn cuộc sống mà bạn xứng đáng được hưởng. Tất cả những gì bạn phải làm để thay đổi cuộc sống của mình mãi mãi là cam kết từ tận trái tim và tâm hồn bạn rằng bạn sẽ biết ơn trong mọi khoảnh khắc bạn được sống trên cõi đời này. Sau đó, bạn sẽ trải nghiệm sự giàu có đích thực của niềm hạnh phúc viên mãn!

Bạn đã sẵn sàng đưa ra quyết định đột phá và kỳ diệu này ngay bây giờ chưa? Nếu bạn đã sẵn sàng, sau đây là hai phương pháp đơn giản mà tôi cho rằng rất hữu ích trong hành trình này.

Công cụ đầu tiên là “quy tắc 90 giây”. Bất cứ khi nào tôi bắt đầu đau khổ, tôi cho mình 90 giây để dừng khổ sở, để quay lại với trạng thái tốt đẹp. Nghe có vẻ ổn đúng không? Nhưng làm thế nào bạn có thể thật sự áp dụng quy tắc này?

Giả sử tôi đang có một cuộc nói chuyện nghiêm túc với một nhân viên trong công ty và phát hiện ra người đó đã phạm một sai lầm phiền toái. Một cách tự nhiên, bộ não của tôi nhảy sang chế độ phát hiện nguy hiểm, khởi động phần

mềm sinh tồn cổ xưa kia và bắt đầu dội vào tâm trí tôi đủ loại suy nghĩ về những hậu quả mà tôi và đội ngũ của tôi có thể phải gánh lấy. Trước đây, tôi có thể dễ dàng bị cuốn vào vòng xoáy lo lắng, thất vọng hoặc tức giận - những nhiễu loạn tinh thần gây ra đau khổ!

Nhưng giờ tôi đã làm khác. Ngay khi cảm thấy căng thẳng, tôi tìm cách xoa dịu bản thân. Và cách tôi xoa dịu bản thân rất đơn giản: tôi nhẹ nhàng hít thở và hành động chậm lại. Tôi bước ra khỏi tình huống đó và tránh xa tất cả những suy nghĩ căng thẳng mà bộ não của tôi đang tạo ra.

Những ý nghĩ này được hình thành một cách tự nhiên, nhưng chúng chỉ là những ý nghĩ. Khi chậm lại, bạn nhận ra bạn không cần phải tin vào những ý nghĩ này hoặc sống theo chúng. Bạn có thể lùi lại một bước và nói với chính mình: “Hãy nhìn cái ý nghĩ điên rồ đó xem! Tâm trí mình lại làm khùng làm điên nữa rồi!”. Tại sao việc này hữu ích? Bởi vì vấn đề không nằm ở sự tồn tại của những ý nghĩ tiêu cực, hạn hẹp và mang tính hủy hoại - ai chẳng có những ý nghĩ như vậy! Điều làm chúng ta bị thương tổn chính là thói quen tin vào những ý nghĩ đó. Ví dụ, bạn đã bao giờ thấy mình giận ai đó đến nỗi bạn bắt đầu nghĩ “Trời ạ, mình thật sự muốn bóp cổ hắn ta! Mình có thể giết chết hắn ngay lập tức!”. Tôi đoán bạn không bao giờ thật sự làm vậy. Tại sao? Bởi vì bạn không tin vào ý nghĩ đó. Ít ra là tôi hy vọng bạn không tin.

Khi tách mình ra khỏi những ý nghĩ không mong muốn này, tôi bắt đầu tập trung tâm trí vào việc tìm kiếm một điều gì đó để biết ơn. Theo bản năng sinh tồn, bộ não luôn tìm kiếm những gì có thể gây ra vấn đề, nhưng luôn có một điều gì đó để biết ơn trong cuộc sống này. Tôi hay nói: “Vấn đề luôn có ở đó… nhưng những điều tốt đẹp cũng vậy!”. Có lẽ điều tốt đẹp đó là việc tôi vẫn đang sống khỏe mạnh, vẫn hít thở hằng ngày! Có lẽ đó là việc anh nhân viên phạm lỗi kia là một con người tử tế, luôn chăm chỉ làm việc và có những mục tiêu tốt đẹp nhất. Có lẽ đó là việc tôi có đủ nhận thức để thấy tôi đang đau khổ, nhờ đó có thể dừng nó lại và tống khứ nó đi ngay lập tức.

Không quan trọng bạn biết ơn điều gì, mà quan trọng là bạn chuyển sự tập trung của tâm trí sang lòng biết ơn và làm chậm cơ chế sinh tồn cổ xưa bên trong bạn. Tình yêu, niềm vui và sự cho đi đều sẽ kích hoạt sự thay đổi tích cực. Sự thay đổi trọng tâm này giúp bạn có tinh thần sẵn sàng tham gia cuộc chơi, vì vậy bạn không bị mắc kẹt bởi những ý nghĩ trong tâm trí mình. Nếu kiên trì thực hiện điều này với sự nhất quán thật sự, bạn sẽ lấy lại quyền làm chủ hệ thống thần kinh, cũng như rèn luyện tâm trí của mình để nhìn thấy điều tốt đẹp trong mọi hoàn cảnh, để cuộc sống của bạn là một cuộc sống đầy lòng biết ơn và niềm hân hoan.

Và bạn biết điều kỳ diệu là gì không? Trước khi bạn nhận ra nó, bạn đã cảm thấy tự do. Bạn buông bỏ và bắt đầu mỉm cười trước những điều đã từng khiến bạn phát điên. Điều này làm cho cuộc sống của bạn hạnh phúc hơn và các mối quan hệ trở nên lành mạnh hơn, đồng thời giúp bạn suy nghĩ khoáng đạt hơn và đưa ra những quyết định thông minh hơn. Rốt cuộc, khi bạn căng thẳng, tức giận, buồn bã hay sợ hãi, bạn không có khả năng tìm ra giải pháp tốt nhất. Khi bạn trong tâm trạng tốt, câu trả lời đến dễ dàng hơn nhiều. Việc này giống như chỉnh radio cho đúng tần số để bạn có thể nghe nhạc to và rõ mà không bị nhiễu.

Khi mới bắt đầu sử dụng kỹ thuật này, lẽ ra tôi nên gọi nó là quy tắc bốn giờ hoặc bốn ngày vì đôi khi tôi mất quá nhiều thời gian để ngừng đau khổ và lấy lại trạng thái cân bằng. Nhưng cũng giống như bất kỳ kỹ năng nào, càng sử dụng bạn càng thành thạo hơn. Tôi thấy thật sự rất hữu ích khi tôi nhanh chóng xoa dịu bản thân thay vì để những ý nghĩ tiêu cực đó tồn tại lâu hơn 90 giây. Tại sao? Bởi vì thời điểm tốt nhất để giết bất kỳ con quái vật nào là khi nó còn trong trứng nước. Bạn không muốn đợi cho đến khi nó trở thành một con quái vật khổng lồ và tàn phá toàn bộ thành phố của bạn!

Tôi vẫn chưa thực hành hoàn hảo kỹ thuật này, và vẫn có lúc tôi bị mắc kẹt. Nhưng tôi sử dụng quy tắc 90 giây thường xuyên đến mức nó đã trở thành một thói quen. Kỹ thuật này đã giúp giải phóng tôi khỏi những cảm xúc nguy hại, thứ từng tước đi niềm vui và sự bình yên trong tâm hồn tôi. Những cảm xúc đó vẫn xuất hiện, nhưng chúng biến mất nhanh chóng, bị choáng ngợp bởi sức mạnh

của lòng biết ơn và niềm vui sống. Kết quả là cuộc sống của tôi tươi đẹp hơn bao giờ hết!

Bạn cũng sẽ phát hiện ra rằng khi không còn bị mắc kẹt trong những ý nghĩ của chính mình về nỗi sợ mất mát, nỗi sợ có ít hơn và tâm lý không bao giờ, bạn có thể ở bên cạnh để hỗ trợ người khác nhiều hơn. Khi bạn trong trạng thái tinh thần tốt đẹp, bạn có thể trao cho những người mà bạn yêu thương nhiều điều tốt lành hơn nữa.

Và có thể bạn đã biết rồi, hạnh phúc có một sức mạnh rất đáng nể! Nó mang lại cho bạn ưu thế trong đời. Hạnh phúc là một lợi thế trong các mối quan hệ của bạn, công việc của bạn, sức khỏe của bạn và mọi thứ bạn chạm tới. Sống với trạng thái tốt đẹp bất kể chuyện gì xảy ra là tự do tối thượng và là món quà đẹp nhất bạn có thể dành tặng những người bạn yêu thương. Đó là trải nghiệm về sự sung túc tuyệt đối và niềm vui ngập tràn. Đó mới là sự giàu có đích thực.

Hơn thế nữa, bạn có thể sở hữu sự sung túc này ngay bây giờ, thay vì chờ cho đến khi bạn kiếm được một số tiền nhất định! Và tin tốt là quyết định này hoàn toàn nằm trong tay bạn. Chỉ có bạn mới có thể trao cho chính mình ưu thế hạnh phúc này.

Giải phóng trái tim: Sức mạnh của sự đồng điệu

“Để vượt qua nỗi sợ, việc tốt nhất bạn có thể làm là biết ơn sâu sắc.”

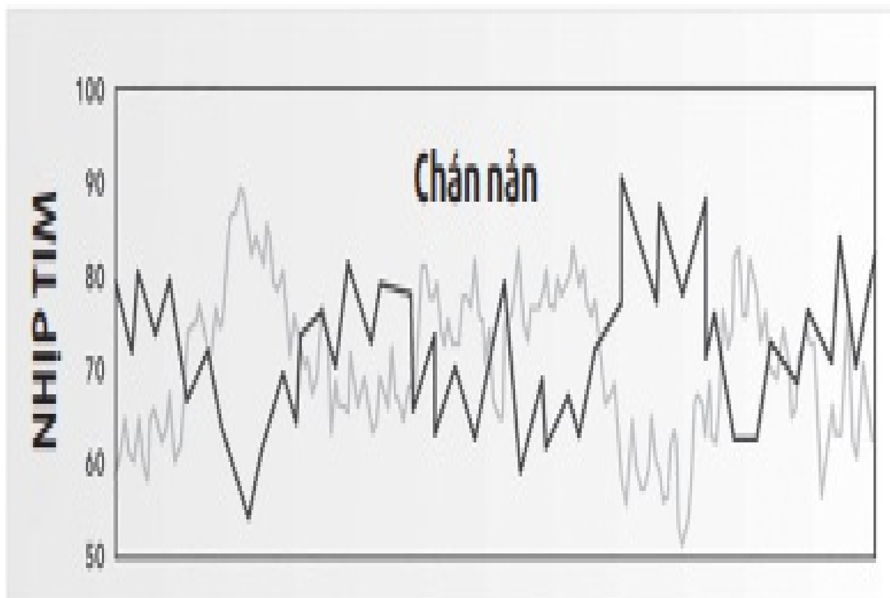
- *SIR JOHN TEMPLETON*

Công cụ thứ hai tôi muốn chia sẻ với bạn là một bài thiền biết ơn. Đó là một bài thiền đơn giản trong hai phút mà tôi đã dạy cho hàng chục ngàn người trong các cuộc hội thảo của tôi trong vài năm qua. Tôi đã thu âm lại bài thiền này và phổ biến trực tuyến tại www.unshakeable.com và trên ứng dụng di động Unshakeable để bạn có thể nghe trong khi đang nhắm mắt tĩnh tâm.

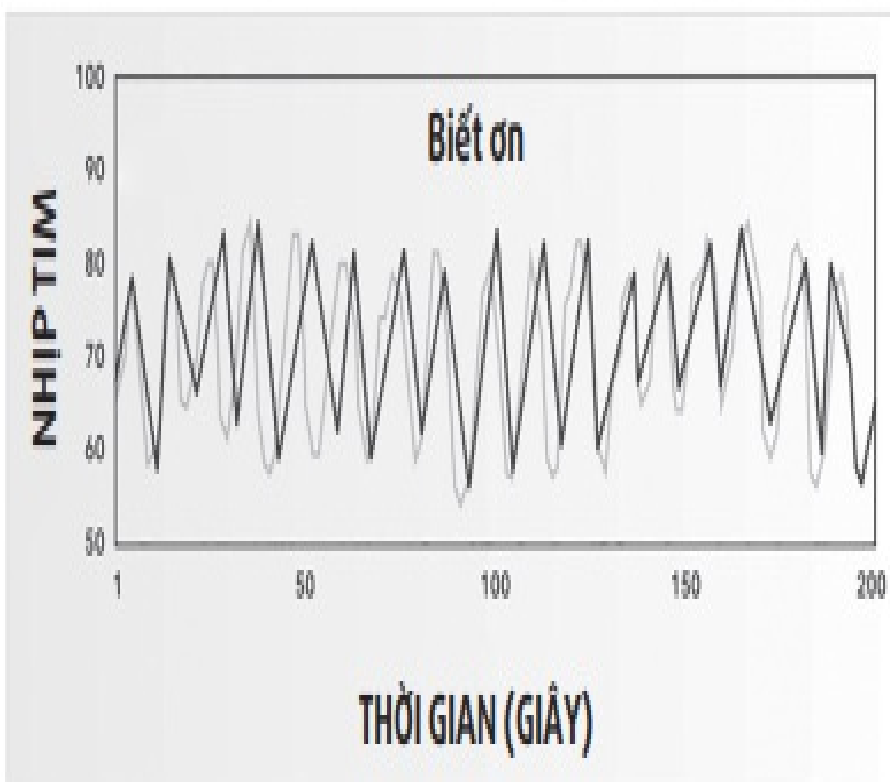
Nhưng tôi cũng có phiên bản chữ viết dành cho các bạn. Bởi tất cả chúng ta đều tiếp thu thông tin cách này hay cách khác. Vì thế bạn có thể đọc qua hướng dẫn này để có cảm nhận chung và sau đó thực hiện bài thiền ngắn này bằng trí nhớ chứ không dùng âm thanh. Bạn chọn cách nào cũng được, nhưng tôi thấy lắng nghe và làm theo có phần dễ hơn vì bạn có thể dễ dàng thoát khỏi tâm trí mà hòa nhập vào tâm hồn mình. Dù bằng cách nào, tôi hy vọng bạn sẽ khám phá ra rằng đây là một kỹ thuật vô cùng hiệu quả để điều chỉnh tâm trí và trái tim của bạn nhằm nhanh chóng đưa bạn về trạng thái tốt đẹp và giàu năng lượng.

Nhưng trước tiên, hãy để tôi giải thích nhanh cho bạn về cơ sở khoa học đằng sau thiền định. Nếu bạn đến bệnh viện và chúng tôi kiểm tra điện não đồ và điện tâm đồ của bạn, chúng tôi có thể đo các xung điện trong não và trong tim của bạn. Khi bạn đang căng thẳng hay đang đau khổ, hai đồ thị biểu diễn xung động trong não và trong tim của bạn chạy theo đường zic-zắc với những đỉnh và đáy nhọn hoắt và lệch pha nhau, thậm chí đối nghịch nhau. Hay nói cách khác, chúng không đồng bộ với nhau.

Nhưng các nghiên cứu khoa học đã chỉ ra rằng sự tập trung thiền định ngắn này có thể thay đổi đáng kể các xung điện trong não và tim của bạn. Điều kỳ diệu là các đường răng cưa trên điện tâm đồ và điện não đồ của bạn có xu hướng hài hòa hơn sau khi thiền định, thậm chí trùng khớp nhau. Tại sao? Bởi vì khi đó, tâm trí và trái tim của bạn đang hoạt động như một. Đây là điều tự nhiên xảy ra khi bạn đạt trạng thái dòng chảy.



Não bị ức chế (rối loạn)



Não hoạt động tốt (minh mẫn)

Nguồn: Heart Math

Mục tiêu đơn giản của bài thiền này là thay đổi trạng thái cảm xúc của bạn bằng cách đong đầy bạn bằng lòng biết ơn và dùng cảm xúc đó để giải quyết bất cứ thử thách nào từng làm bạn đau khổ. Tại sao lại là lòng biết ơn? Bởi vì bạn không thể duy trì lòng biết ơn và sự tức giận cùng một lúc. Bạn không thể biết ơn và sợ hãi cùng một lúc. Nếu bạn muốn có một cuộc sống khốn khổ, không có cách nào tốt hơn là hãy tập trung tâm trí của bạn vào sự tức giận và sợ hãi! Còn nếu bạn muốn có một cuộc sống hạnh phúc và một trạng thái tinh thần tốt đẹp, không có gì tốt hơn là tập trung vào lòng biết ơn!

Vì vậy, nếu bạn đã sẵn sàng để tập kỹ thuật này, hãy thực hiện từng bước sau đây.

Bước 1. Đầu tiên, tôi muốn bạn chọn một vấn đề cụ thể mà bạn chưa hoàn thành, một điều gì đó đòi hỏi bạn phải thay đổi hoặc giải quyết, một vấn đề mà bạn vẫn đang trì hoãn vì xử lý nó đồng nghĩa với việc tạo ra sự khó xử, thất vọng hoặc căng thẳng. Có thể đó là một rắc rối nơi công sở hoặc xung đột với người thân trong gia đình. Trên thang điểm từ 0 đến 10 (với 10 là khó chịu nhất), bạn tự cho mình mấy điểm? Lý tưởng là bạn hãy chọn một vấn đề ở thang điểm 6 hoặc 7 để bạn có thể cảm nhận được tác động thật sự của phương pháp đơn giản này.

Bước 2. Bây giờ hãy đặt vấn đề đó sang một bên và đặt cả hai bàn tay của bạn lên vị trí trái tim mình. Hãy cảm nhận từng nhịp đập của trái tim. Bạn nhắm mắt lại và hít thở thật sâu. Và khi bạn hít thở, hãy cảm nhận máu và oxy đang đổ vào tim bạn. Hãy cảm nhận sức mạnh con tim của bạn; hãy tìm kiếm sức mạnh của nó. Bạn có nhận ra con tim bạn đang mách bảo bạn điều gì không? Hãy thực hiện dự định của bạn, tận hưởng cuộc sống, tỏ lòng biết ơn, hay hãy cho đi?

Bước 3. Khi bạn hít thở sâu, hãy biết ơn trái tim của bạn và cảm nhận món

quà kỳ diệu này. Mỗi ngày nó đập hàng trăm ngàn lần và bơm máu qua chặng đường gần 100.000 ki-lô-mét của toàn bộ hệ thống mạch máu chúng ta. Thậm chí dù bạn không nghĩ gì về trái tim mình, nó vẫn cần mẫn làm việc và ở đó với bạn, ngay cả khi bạn ngủ. Đó là món quà tối thượng, nhưng bạn không cần phải làm gì để có được nó, vì nó đã được trao cho bạn miễn phí. Bạn được ban tặng nó vô điều kiện bởi ai đó hay một quyền năng nào đó. Khi nào nó còn đập trong lồng ngực của bạn, bạn vẫn sống. Quả là một món quà vô giá! Hãy cảm nhận quyền năng của món quà đó ngay lúc này.

Bước 4. Khi bạn hít thở thật sâu và bày tỏ lòng biết ơn vô hạn đối với trái tim mình. Hãy thật sự cảm nhận từng nhịp đập vật lý của nó. Trong khi bạn đang làm điều này, tôi muốn bạn nghĩ về ba trải nghiệm trong đời bạn mà bạn cảm thấy vô cùng biết ơn - và bạn hãy bước vào ba trải nghiệm tuần tự từng cái một. Chúng có thể lớn hoặc nhỏ. Chúng có thể gắn bó với bạn trong thời thơ ấu, hoặc vừa xảy ra trong tuần này hay thậm chí mới hôm nay.

Bước 5. Tôi muốn bạn nghĩ về trải nghiệm đầu tiên và bước vào trải nghiệm đó ngay bây giờ, như thể bạn đang ở đó, ngay trong ký ức đó, hãy hồi tưởng về nó. Hãy xem những gì bạn đã thấy trong khoảnh khắc của lòng biết ơn thuần khiết đó: hãy cảm nhận nó, hít thở nó, nắm lấy nó và cảm thấy vô cùng biết ơn vì khoảnh khắc đó. Hãy đong đầy chính mình lòng biết ơn vì khi bạn bày tỏ lòng biết ơn, sẽ không còn buồn đau, không còn tổn thương, không còn tức giận. Bạn không thể biết ơn và tức giận đồng thời. Bạn không thể biết ơn và lo lắng cùng lúc. Nếu nuôi dưỡng lòng biết ơn, chúng ta sẽ có một cuộc sống hoàn toàn khác.

Bây giờ, hãy nghĩ về trải nghiệm thứ hai, một khoảnh khắc mà bạn cảm thấy rất biết ơn - nó giống như một món quà thuần khiết của cuộc sống, một phép màu, một hành động của ân sủng, của tình yêu. Và, hãy đong đầy bản thân bằng vẻ đẹp và niềm vui của trải nghiệm đó. Hãy đong đầy bản thân bằng lòng biết ơn sâu sắc về điều đó và dành thời gian để cảm nhận nó, bày tỏ lòng biết ơn tuyệt đối với nó trong ít nhất 30 giây.

Tiếp theo, tôi muốn bạn nghĩ về trải nghiệm thứ ba. Và không chỉ nghĩ về nó, hãy chìm đắm vào nó và cảm nhận những gì bạn từng cảm nhận trong khoảnh khắc ấy. Hãy thả mình vào trong đó. Hãy đong đầy tâm trí bạn bằng niềm vui, sự kỳ diệu và tận hưởng trải nghiệm đó như một quà tặng kỳ diệu.

Bước 6. Bây giờ tôi muốn bạn nghĩ thêm một trải nghiệm nữa, nhưng lần này là một trải nghiệm mà bạn tình cờ có được. Đó không phải điều bạn đã hoạch định trước, nhưng đã mang lại niềm vui lớn trong cuộc sống của bạn. Có thể trải nghiệm tình cờ đó đã giúp bạn gặp được người bạn đời của mình, hoặc người đã tạo ra sự thay đổi to lớn cho cuộc đời bạn, hoặc ai đó đã giúp cuộc sống bạn thêm phong phú. Cũng có thể trải nghiệm ấy dẫn đến một sự lựa chọn sự nghiệp mới hoặc mang lại cho bạn niềm hạnh phúc mới. Sự “tình cờ” này chỉ xảy ra cho riêng bạn. Nó có thật sự ngẫu nhiên không, hay bạn đã được dẫn dắt để đến với nó?

Tôi có một niềm tin cốt lõi và nó thường kéo tôi ra khỏi vũng lầy đau khổ để đến với cuộc sống thật sự ý nghĩa. Từ sâu thẳm tâm hồn mình, tôi tin mọi chuyện xảy ra trong cuộc sống đều xảy ra theo hướng hỗ trợ tôi chứ không phải chống lại tôi! Ngay cả những tình huống đau thương nhất cũng khiến chúng ta trưởng thành, mở rộng vòng tay, suy nghĩ sâu sắc hơn hoặc quan tâm nhiều hơn. Tôi chắc rằng đã có những sự kiện trong cuộc đời mà bạn không bao giờ muốn trải qua một lần nào nữa. Tuy nhiên, khi nhìn lại nó sau 5 hoặc 10 năm, bạn sẽ thấy được ý nghĩa sâu xa hơn. Bạn sẽ thấy cuộc sống đã hỗ trợ bạn như thế nào trong thời điểm đó. Những khoảnh khắc khổ sở đó hóa ra lại là chất xúc tác cho sự phát triển của bạn.

Hãy dành một phút để cảm ơn vì đã được nhận những món quà kỳ diệu này. Hãy đong đầy con người bạn bằng lòng biết ơn đối với cuộc sống này. Hãy tin tưởng vào vũ trụ tuyệt diệu này, một vũ trụ hàng tỷ năm tuổi và luôn quan tâm chăm sóc bạn bằng những quy luật huyền diệu của nó, ngay cả những lúc bạn cảm thấy mình bị mất phương hướng!

Bước 7. Và bây giờ, khi bạn hít thở sâu và bày tỏ lòng biết ơn lớn lao này, tôi muốn bạn nhớ lại vấn đề đã làm bạn khó xử hay thất vọng mà chúng ta đã đề cập ở Bước 1. Khi bạn ở trong trạng thái đẹp đẽ này, với cảm giác tràn ngập lòng biết ơn, tôi muốn bạn tự hỏi mình một câu đơn giản: "Tất cả những gì tôi cần nhớ về tình huống đó, tất cả những gì tôi cần tập trung vào, tất cả những gì tôi cần tin tưởng, tất cả những gì tôi cần làm là gì?".

Đừng chọn lọc gì cả. Những ý nghĩ từ tận con tim và bản năng nhất của bạn thường là những thứ đúng nhất. Khi bạn đang trong trạng thái tinh thần tốt đẹp này, hãy tự hỏi bản thân câu hỏi đó lần nữa: "Tất cả những gì tôi cần nhớ về tình huống đó, tất cả những gì tôi cần tập trung vào, tất cả những gì tôi cần tin tưởng, tất cả những gì tôi cần làm là gì?".

Và trái tim của bạn đã biết câu trả lời. Hãy tin trái tim của bạn. Nó biết phải làm gì. Hãy hít thở thật sâu và cảm ơn vì câu trả lời đó. Khi trái tim và tâm trí của bạn hòa nhịp với nhau, bạn sở hữu một sức mạnh vô song. Một khi đã hợp nhất, chúng không thể bị đánh bại.

Tôi đã hướng dẫn hàng chục ngàn người thực hành bài thiền này. Tới bước này, tôi đề nghị họ giơ tay nếu họ đã biết phải làm gì trong những tình huống từng khiến họ căng thẳng hay đau khổ. Sau đó tôi bảo họ mở mắt ra và nhìn quanh phòng xem có bao nhiêu người đang giơ tay. Tỷ lệ thường thấy là khoảng 95%. Trong một vài trường hợp, hoàn cảnh có thể đòi hỏi chúng ta phải thiền định sâu hơn. Nhưng hai phút thiền đơn giản này chỉ là một trong nhiều phương pháp mà tôi có thể sử dụng để giúp họ một cách hiệu quả.

Nhưng đây mới là điều tôi muốn truyền đạt: bạn và tôi đều có khả năng đưa chính mình thoát khỏi trạng thái đau khổ và đến với trạng thái tốt đẹp chỉ trong vòng hai phút. Bằng cách nào? Bằng cách tập trung vào những gì chúng ta trân trọng trong cuộc sống này. Rất đơn giản mà cũng thật sâu sắc: lòng biết ơn, niềm

vui và tình yêu thương không gì hơn chính là loại thuốc giải độc đối với khổ đau. Tất cả chỉ là việc chuyển sự tập trung của bạn ra khỏi ảo tưởng về sự mất mát, nỗi sợ có ít hơn hoặc tâm lý không bao giờ; và đem lòng biết ơn, sự trân trọng cũng như tình yêu thương vào tất cả những gì bạn có trong đời!

Hãy thay tất cả suy nghĩ tiêu cực cùng mọi cảm giác khổ đau của bạn bằng lòng biết ơn, và khi đó, toàn bộ cuộc sống của bạn sẽ thay đổi ngay lập tức.

Giấc mơ hạnh phúc và viễn cảnh đáng mong chờ

“Ngày hôm qua chỉ là một giấc mơ,

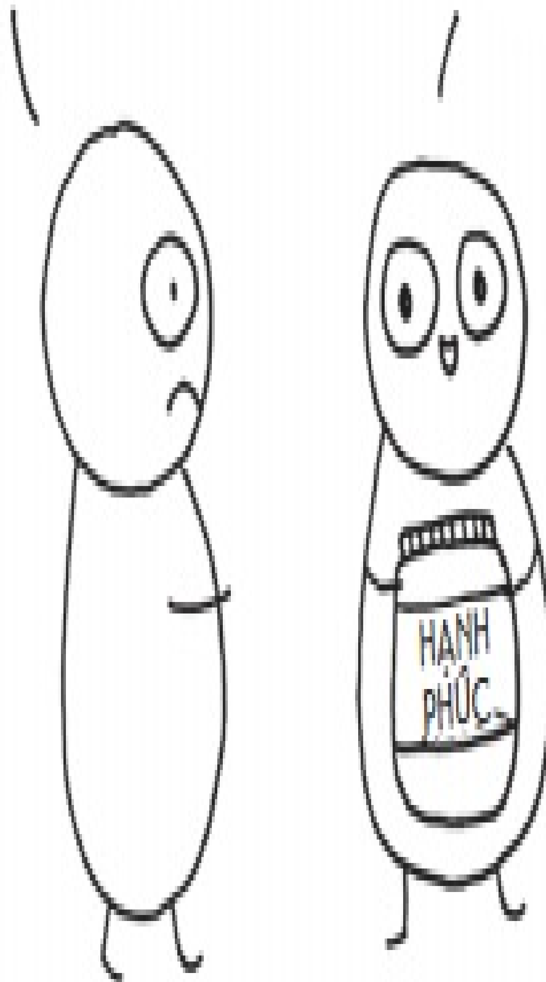
Và ngày mai chỉ là ảo ảnh.

Nhưng nếu sống tốt hôm nay, bạn đã làm ngày hôm qua trở thành giấc mơ hạnh phúc,

và ngày mai trở thành một viễn cảnh đáng mong chờ.”

- *KĀLIDĀSA, nhà biên kịch và nhà thơ tiếng Phạn*

Ngay lúc này, tôi không nói rằng bạn sẽ không bao giờ đau khổ hay căng thẳng nữa. Bạn cũng như tôi đều biết rằng cuộc sống đầy những hoàn cảnh cùng cực. Bất luận chúng ta thông minh hay giàu có như thế nào, không ai trong chúng ta miễn nhiễm với các vấn đề về sức khỏe, nỗi đau mất đi người mình yêu thương và vô số khó khăn trở ngại khác. Tôi không thể kiểm soát những gì sẽ xảy ra với bạn hoặc gia đình của bạn trong tương lai. Tôi không thể kiểm soát những gì sẽ xảy ra với thị trường tài chính, bao gồm khả năng xảy ra sụp đổ kéo dài hơn và nghiêm trọng hơn bất kỳ người nào mong đợi. Tôi ước tôi có thể kiểm soát tất cả... Nhưng tôi hứa với bạn điều này: nếu bạn quyết tâm làm chủ tâm trí của mình, bạn sẽ được trang bị một tinh thần mạnh mẽ để xử lý bất kỳ thử thách nào cản đường bạn.


Cậu tìm được nó ở đâu vậy? Tôi tìm khắp nơi mà không thấy.
Tôi tự tạo ra nó đấy.
HẠNH PHÚC

Nhiều người đã nói về sự căng thẳng hậu sang chấn tâm lý, còn tôi đã dành cả cuộc đời tập trung vào điều kỳ diệu của quá trình phát triển hậu sang chấn tâm lý. Tôi tìm hiểu về những người đã trải qua những tình huống tồi tệ nhất và vẫn có thể tạo cho bản thân một cuộc sống tuyệt vời.

Vài năm trước, tôi gặp một người phụ nữ phi thường tên là Alice Herz-Sommer, một nghệ sĩ dương cầm xuất sắc sinh năm 1903 ở Czechoslovakia. Trong Chiến tranh Thế giới lần thứ hai, Alice và con trai của bà bị trục xuất và gửi vào một trại tập trung. Bà bị buộc phải biểu diễn piano trong trại - và bà phải giả vờ như rất vui mừng được biểu diễn cho những tên lính Đức Quốc xã, nếu không họ sẽ giết con trai bà. Câu chuyện phi thường về cách Alice tồn tại qua những biến cố đau thương này với tinh thần bất khuất được kể lại trong một quyển tiểu sử có tựa đề A Garden of Eden in Hell (tạm dịch: Thiên đàng trong địa ngục).

Khi tôi gặp Alice, bà đã 108 tuổi và đang sống ở Anh quốc. Bà đã chịu đựng quá nhiều bi kịch, nhưng vẫn là một trong những người tích cực và truyền cảm hứng nhất trong số những người tôi từng gặp. Bà tràn đầy sức sống và niềm vui dù sống một mình và nhất quyết tự chăm sóc bản thân. Bà vẫn chơi piano và hát mỗi ngày. Điều làm tôi ấn tượng nhất là mọi thứ dường như đều đẹp đẽ đối với bà.

Điều đó tuyệt vời chỗ nào? Đối với tôi, đó là lời nhắc nhở rằng ngay cả người từng trải qua địa ngục vẫn có thể sống trong hạnh phúc tràn đầy. Tôi đã vô cùng xúc động khi nghe bà kể về quãng thời gian trong trại tập trung. Alice nói với tôi rằng mọi khoảnh khắc trong cuộc đời bà ấy - kể cả những năm tháng đó - đều là một món quà.

Khi bạn gặp những người như thế, bạn sẽ không bao giờ quên được họ vì họ sở hữu một năng lực tuyệt vời, đó là năng lực sống với lòng biết ơn và trân trọng thế giới này. Bất chấp mọi thử thách, họ luôn tỏa ra năng lượng yêu thương và tràn ngập niềm vui. Trong khi đó, có những người mà bạn chỉ muốn gõ đầu họ

một cái bởi họ nổi khùng chỉ vì sữa trong ly caffé latte của họ không đủ nóng!

Vậy bạn sẽ làm gì? Bạn có định tham gia cùng tôi trong trải nghiệm sự giàu có đích thực và lâu dài ngay hôm nay bằng cách rèn luyện tâm trí để tìm thấy niềm vui trong từng khoảnh khắc? Bạn lựa chọn sống trong một trạng thái đau khổ hay một trạng thái tốt đẹp? Bạn có đầy đủ năng lực để trở thành một chuyên gia biết tận hưởng cuộc sống, đong đầy tâm hồn mình với lòng biết ơn và niềm hạnh phúc lớn lao bất kể điều gì xảy ra. Hơn tất cả, niềm vui trong bạn sẽ lan tỏa đến mọi người xung quanh.

Nếu bạn đã sẵn sàng, hãy lấy một mẩu giấy nhỏ và viết xuống vài dòng giải thích tại sao bạn quyết định sống trong trạng thái tốt đẹp và tại sao bạn làm được điều đó. Sau đó, hãy gửi ghi chú này cho ba người mà bạn yêu quý và đề nghị họ nhắc nhở bạn (một cách nhẹ nhàng!) bất cứ khi nào họ thấy bạn rơi vào trạng thái đau khổ.

Bằng cách viết ra quyết định của mình, bạn làm cho nó càng sáng tỏ, đồng thời cam kết với chính mình một cách công khai rằng bạn sẽ cương quyết thực hiện nó đến cùng. Hơn thế nữa, bạn còn truyền cảm hứng cho những người nhận ghi chú của bạn để giúp họ theo sát bạn trong việc bạn thực hiện cam kết sống trong trạng thái tốt đẹp.

Mọi người đều cần có một tầm nhìn. Tầm nhìn của tôi rất đơn giản. Tôi sẽ sống trong trạng thái tốt đẹp từng ngày trong suốt phần đời còn lại của tôi - và khi tôi đi chệch hướng, tôi sẽ tự bắt mình quay trở lại ngay lập tức. Điều này sẽ cho phép tôi mang lại nhiều thứ tốt đẹp hơn cho cuộc sống của những người khác và tất cả những người tôi yêu quý. Tôi hy vọng bạn sẽ tham gia cùng tôi trong sứ mạng này. Bởi vì, hãy để tôi nói với bạn: sống trong một trạng thái tốt đẹp là phần thưởng lớn nhất, là giải độc đắc thật sự, là kho báu vĩ đại nhất trên đời. Đó là một thành tựu hiếm có hơn nhiều - và to lớn hơn nhiều - so với việc trở thành một triệu phú hay tỷ phú. Nếu bạn có thể học cách lái con tàu cuộc sống của chính mình một cách nhuần nhuyễn và biết cách tận hưởng cả những lúc thăng

trầm, khi đó bạn sẽ hoàn toàn vững vàng.

Bí quyết để hạnh phúc là hãy cho đi

Tôi bắt đầu chương cuối này bằng việc nói về sự giàu có đích thực. Vì vậy, trước khi chúng ta chia tay nhau trên những trang sách, tôi muốn hỏi lại: Sự giàu có đích thực là gì? Làm thế nào bạn có thể thật sự trải nghiệm sự giàu có mỗi ngày? Khi phỏng vấn Sir John Templeton, một trong những nhà đầu tư quốc tế đầu tiên trở thành tỷ phú, tôi hỏi ông ấy: "Bí quyết để làm giàu là gì?". Ông đáp: "Tony, đó là những gì anh đang truyền dạy". Tôi cười và nói: "Tôi chia sẻ với mọi người rất nhiều thứ. Ông muốn nói thứ nào?".

Với một nụ cười rộng mở trên khuôn mặt của mình, ông trả lời: "Lòng biết ơn! Anh biết đấy, Tony, cả hai chúng ta từng gặp những người có trong tay một tỷ đô-la và họ vẫn cảm thấy khốn khổ. Cho nên, có thể nói họ thật sự rất nghèo. Và cả hai chúng ta cũng từng biết những người dường như không có gì trong tay, nhưng họ biết ơn từng hơi thở của cuộc sống và về tất cả mọi thứ. Vì vậy, họ giàu có hơn nhiều".

Từ sâu thẳm tâm hồn mình, chúng ta đều biết rằng không phải tiền mới làm cho chúng ta giàu có. Vì tôi chắc chắn bạn đã tìm thấy, kho báu lớn nhất không bao giờ là tiền bạc, mà đó là những khoảnh khắc của lòng biết ơn khi chúng ta trân trọng sự hoàn hảo và vẻ đẹp của chính nó. Đó là những khoảnh khắc chúng ta cảm thấy một thứ gì đó vĩnh cửu và không thể lay chuyển bên trong chúng ta, là cốt lõi tinh thần của chúng ta. Đó là sự ấm áp tràn ngập yêu thương trong các mối quan hệ của chúng ta với gia đình và bạn bè. Đó là tìm thấy một công việc có ý nghĩa. Đó là khả năng học hỏi và phát triển, chia sẻ và phụng sự.

Riêng đối với tôi, đó là niềm vui lớn khi giúp mọi người vượt qua giới hạn của họ và nhìn thấy họ tỏa sáng vì biết mình thật sự là ai và họ thật sự có khả năng đạt được sự giàu có đích thực. Tôi rất vui khi thấy cuộc sống của họ trở thành niềm hân hoan thay vì một trận chiến. Đó là cảm giác kỳ diệu rằng bằng cách nào đó tôi đã tạo ra một chút khác biệt cho họ, rằng tôi đã đóng vai trò đánh thức con người kỳ diệu và duy nhất trong họ. Thật cảm kích khi mọi thứ tôi từng trải qua không chỉ có ích cho tôi mà còn có ích cho nhiều người khác - rằng ngay cả nỗi đau sâu thẳm nhất tôi từng trải qua rốt cuộc đã đem lại điều tốt đẹp. Sự thật là không có món quà nào trong cuộc sống lớn hơn và có ý nghĩa hơn chính bạn.

Đây là công cụ tối hậu có khả năng thay đổi kết quả trò chơi. Hãy phụng sự ai đó hay một sứ mạng nào đó thật ý nghĩa, một lẽ sống mà bạn có thể theo đuổi bằng sự đam mê còn lớn hơn cả chính bạn. Điều đó sẽ khiến bạn giàu có. Hãy nhớ rằng không gì có thể làm chúng ta giàu có và hạnh phúc hơn bằng việc giúp đỡ người khác.

Người ta thường nói rằng họ sẽ cho đi chừng nào họ giàu có. Nhưng sự thật là bạn có thể bắt đầu cho đi ngay cả khi bạn có rất ít tài sản. Nếu một người không dám cho đi một xu trong một đồng của họ, họ sẽ không bao giờ cho 100.000 đô-la trong 1 triệu đô-la! Hãy bắt đầu ngay bây giờ với bất cứ những gì bạn có, và tôi đoan chắc với bạn rằng bạn sẽ nhận lại những phước lành không gì có thể so sánh được! Sự chuyển đổi tâm lý từ khan hiếm sang dồi dào này khiến bạn trở nên giàu có đích thực và mang lại cho bạn sự tự do viên mãn. Khi thực hiện sự thay đổi này, bạn đang huấn luyện bộ não của bạn nhận ra rằng có rất nhiều thứ có sẵn để bạn cho đi, để trân trọng và để yêu thương. Hãy nhớ là không chỉ tiền bạc, bạn cũng có thể dành thời gian, tài năng, tình yêu, lòng trắc ẩn và trái tim mình trao tặng cho người khác.

Mỗi ngày tôi đều cầu nguyện để mình có thể mang lại một phúc lành nào đó cho mọi người tôi gặp. Nếu bạn biến các công cụ và nguyên tắc trong quyển sách này thành nền tảng cốt lõi trong cuộc sống của bạn, chắc chắn bạn sẽ nhận - và cho đi - nhiều hơn những gì bạn có thể tưởng tượng. Khi sự tuôn trào hạnh phúc chảy đến với bạn và chảy đi từ bạn, bạn sẽ cảm thấy thật sự được ban ơn - và bạn

sẽ trở thành một phúc lành ngày càng lớn hơn trong cuộc sống của những người khác. Đó mới chính sự giàu có đích thực trên đời này.

Tôi xin biết ơn vì đã có thể đồng hành cùng bạn đến hết quyển sách này. Tôi thật sự hy vọng nội dung của nó hữu ích cho bạn trên hành trình đến với tự do tài chính. Có lẽ một ngày nào đó chúng ta sẽ gặp lại nhau, và tôi rất vinh hạnh khi được nghe bạn kể câu chuyện về cách quyển sách này đã giúp bạn gia tăng tốc độ xây dựng cuộc sống mà bạn hằng mong muốn và xứng đáng có được như thế nào.

Xin hãy giở lại những trang này bất cứ khi nào bạn cần sự nhắc nhở về việc bạn thật sự là ai và tất cả những gì bạn có thể tạo ra. Hãy nhớ rằng bạn quan trọng hơn một khoảnh khắc. Bạn quan trọng hơn cả tiền bạc. Bạn mạnh mẽ hơn bất kỳ thử thách nào ngáng đường bạn. Bạn là linh hồn, là tinh thần và là những gì tinh túy nhất trên cõi đời này - và bạn thật sự có một tinh thần vững vàng. Cầu xin ơn trên luôn phù hộ bạn!

- Anthony Robbins

LỜI CẢM ƠN

Khi nhìn lại 40 năm thực hiện sứ mệnh này, tôi đã được nhìn thấy và tiếp xúc với những con người phi thường. Tôi muốn bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc của mình đến những người đã góp phần vào dự án đặc biệt này.

Đầu tiên hẳn nhiên là gia đình tôi. Dự án này nhận được sự ủng hộ hoàn toàn của người vợ khôn ngoan của tôi, Bonnie Pearl, từ khi bắt đầu cho đến khi kết thúc. Anh yêu em, Bonnie. Cảm ơn em vì những điều tốt đẹp trong tình yêu và cuộc sống của chúng ta. Xin gửi lời cảm ơn đến toàn thể gia đình nhỏ của tôi và đại gia đình hai bên của chúng tôi, tôi yêu mọi người.

Người bạn Peter Mallouk đáng quý của tôi, xin mãi mãi biết ơn anh vì cuộc gặp gỡ định mệnh của chúng ta tại Los Angeles năm nào. Tôi không thể tìm được một con người trí tuệ, trung thực và chân thành với đối tác kinh doanh tuyệt vời hơn thế. Cảm ơn anh!

Tất nhiên, sứ mệnh của quyển sách này không chỉ phục vụ những người đọc nó. Tôi xin gửi lời cảm ơn sâu sắc nhất đến tất cả mọi người tại Anthony Robbins Foundation và các đối tác chiến lược của chúng tôi, cụ thể là Dan Nesbit thuộc Quỹ Feeding America.

Xin cảm tạ ơn trên đã dẫn dắt toàn bộ hành trình này, xin cảm ơn tất cả những người bạn và những người thầy tôi đã gặp trên đường đời - có quá nhiều điều cần nói ra đây, có người vô cùng nổi tiếng, có người chỉ muốn ẩn danh, tôi xin gửi lời cảm ơn chân thành đến họ, những con người mà sự hiểu biết sâu sắc, tư duy chiến lược, tấm gương, lòng yêu thương và sự quan tâm là bờ vai vững chắc cho tôi có vinh dự được đứng trên đó để trưởng thành hơn. Hôm nay, tôi xin cảm

ơn tất cả các bạn, và tôi sẽ tiếp tục nhiệm vụ không bao giờ kết thúc của mình để mỗi ngày sẽ trở thành một ngày đầy phúc lành trong cuộc sống của tất cả những người tôi có đặc ân được gặp gỡ, yêu thương và phụng sự.

VỀ ANTHONY ROBBINS

Anthony Robbins là một doanh nhân, nhà đầu tư toàn cầu, tác giả có sách bán chạy nhất theo bình chọn của tờ New York Times . Ông cũng là nhà từ thiện, chủ sở hữu hai đội bóng rổ và là cố vấn số một thế giới trong lĩnh vực đầu tư, kinh doanh cũng như phát triển bản thân.

Diễn giả, cố vấn và chuyên viên đào tạo nghệ thuật lãnh đạo

Trong bốn thập niên qua, hơn 50 triệu người từ hơn 100 quốc gia trên thế giới đã nhận được sự ấm áp, hài hước và sức mạnh thay đổi cuộc sống từ những quyển sách, các bản ghi âm và video đào tạo của Anthony, trong đó hơn bốn triệu người đã tham dự các sự kiện trực tiếp của ông.

Anthony đã đào tạo, hướng dẫn cũng như cố vấn cho các nhà lãnh đạo toàn cầu và tổng thống của các quốc gia, bao gồm cả Bill Clinton, Mikhail Gorbachev và Công nương Diana. Ông cũng góp phần thay đổi các đội thể thao hàng đầu, bao gồm ba đội giành danh hiệu NBA và những vận động viên danh tiếng thế giới như Serena Williams và Andre Agassi. Những diễn viên và nghệ sĩ được vinh danh như Leonardo DiCaprio, Hugh Jackman, Anthony Hopkins và Pitbull cũng từng tham dự các khóa đào tạo của ông.

Ông đã đào tạo một số doanh nhân thành công nhất thế giới và các doanh nhân tỷ phú, bao gồm Marc Benioff, giám đốc điều hành và người sáng lập Salesforce.com; Peter Guber, chủ tịch kiêm giám đốc điều hành Mandalay Entertainment Group; chủ sở hữu của hai đội bóng rổ Golden State Warriors và

Los Angeles Dodgers; tỷ phú khách sạn và ông trùm trò chơi Steve Wynn, chủ tịch kiêm giám đốc điều hành của Wynn Resorts & Casinos.

Doanh nhân và nhà đầu tư

Robbins là nhà sáng lập hoặc đối tác kinh doanh của 31 công ty khác nhau, trong số đó có 12 công ty do ông trực tiếp quản lý trong bảy ngành khác nhau với tổng doanh thu hằng năm hơn 5 tỷ đô-la. Các công ty của ông rất đa dạng, từ một khu nghỉ dưỡng năm sao trên đảo Fijian (Namale Resort and Spa) đến một công ty thực tế ảo là đối tác độc quyền của NBA và các buổi hòa nhạc Live Nation (NextVR). Ông cũng là đối tác sở hữu của các đội thể thao khác nhau, như câu lạc bộ bóng chày Los Angeles (LAFC) và Team Liquid - nhà phát triển eSports hàng đầu trên thế giới.

Nhà hoạt động thiện nguyện

Anthony Robbins vẫn luôn là một nhà từ thiện phi thường, người không bao giờ quên xuất thân của mình. Ông đã cung cấp 250 triệu bữa ăn miễn phí cho các gia đình gặp khó khăn, và trong tám năm tới, ông sẽ mang lại một tỷ bữa ăn cho những người cần hỗ trợ thông qua quan hệ đối tác với Feeding America.

Ngoài sứ mệnh cung cấp bữa ăn cho người nghèo, Robbins còn giúp 250.000 người được sử dụng nước sạch mỗi ngày ở Ấn Độ và đang nhắm đến mục tiêu đạt một triệu người mỗi ngày trong năm năm tới. Robbins đang hợp tác với Elon Musk và các nhà đổi mới sáng tạo khác bằng cách trích một triệu đô-la trong số 15 triệu đô-la của Quỹ XPrize dành cho giáo dục. Ông cũng hợp tác với Operation Underground Railroad để giải phóng hơn 200 trẻ em khỏi tình trạng nô lệ tình dục.

Một số giải thưởng và danh hiệu

• Tạp chí Worth đã hai lần vinh danh Anthony Robbins trong Power 100, danh sách 100 nhà lãnh đạo có ảnh hưởng nhất trong lĩnh vực tài chính toàn cầu.

• Ông được Accenture bình chọn là một trong “50 nhà trí thức kinh doanh hàng đầu thế giới”, được Harvard Business Publishing xem như một trong “200 bậc thầy kinh doanh hàng đầu” và được American Express vinh danh là một trong “sáu nhà lãnh đạo kinh doanh hàng đầu trên thế giới” trong lĩnh vực đào tạo khách hàng doanh nghiệp.

• Tạp chí Fortune gọi ông là “bạn đồng hành của các CEO” và “nhà lãnh đạo của các nhà lãnh đạo”.

PHỤ LỤC

Hãy học cách bảo vệ tài sản, tạo lập di sản và bảo hiểm cho bản thân trước những rủi ro không ai ngờ tới

“Sự bất khả chiến bại nằm ở khả năng phòng thủ.”

- *TÔN TỬ, tác giả của Binh pháp Tôn Tử*

Chúc mừng bạn đã tham gia hành trình này với chúng tôi. Tôi hy vọng bạn đã chuẩn bị, lắng nghe và trang bị đầy đủ mọi kiến thức để đạt được tự do tài chính sau khi đọc quyển sách này. Có thể giờ đây bạn đã biết Đầu tư thông minh không chỉ là tựa quyển sách này mà còn là một lối sống có thể tác động đến mọi khía cạnh cuộc sống của bạn. Về ý nghĩa cao nhất, quyển sách này còn có thể mang lại cho bạn sự tự do và bình an trong tâm hồn.

Tuy nhiên, sự thật là không ai trong chúng ta có khả năng kiểm soát tuyệt đối tương lai. Sẽ có nhiều ẩn số xuất hiện và ngăn cản bạn tận hưởng sự giàu có đích thực mà bạn đã làm việc cật lực để vun đắp.

• Chuyện gì sẽ xảy ra nếu bạn không còn khả năng lao động do bệnh tật hoặc tai nạn?

• Chuyện gì sẽ xảy ra nếu bạn gặp phải vướng mắc nào đó với luật pháp và có nguy cơ mất hết số tiền mà bạn khó khăn lắm mới tích lũy được?

• Tiền của bạn sẽ ra sao nếu bạn phải đối mặt với những thực tế khắc nghiệt của việc ly hôn?

• Của cải và di sản của bạn sẽ được xử lý như thế nào khi bạn qua đời?

Bạn còn nhớ chúng ta đã bàn về việc những kẻ thua cuộc chỉ biết phản ứng bị động trước hoàn cảnh, trong khi những người dẫn đầu sẽ dự liệu tình hình hay không? Sự dự liệu có thể mang lại cho bạn sức mạnh tối thượng. Chúng tôi dành những trang cuối cùng này để chia sẻ về việc tiên đoán và dự liệu, cho cả những chuyện bạn biết sẽ xảy ra và những chuyện bạn cầu nguyện mong nó đừng xảy ra. Tôi biết, thật không thú vị chút nào khi ngồi xuống và lập kế hoạch cho những sự kiện không chắc chắn hoặc cho đám tang của chính mình. Tuy nhiên, bạn sẽ cực kỳ thanh thản và yên tâm khi đã thực hiện đủ các biện pháp bảo hộ cho sự giàu có của bạn. Không có điều gì có thể sánh được với cảm giác vững tâm khi biết bạn và những người bạn yêu thương sẽ không bao giờ phải lo lắng về việc chất lượng cuộc sống của mình bị tác động bởi ngoại cảnh.

Hãy xem việc quản lý tài sản đích thực như bạn đang xây dựng vương quốc tài chính cá nhân cho chính mình. Trung tâm của vương quốc là danh mục đầu tư của bạn, nhưng bạn phải củng cố tất cả các khu vực trong và xung quanh vương quốc để bảo vệ kho báu của bạn khỏi bị phá hủy hoặc bị xói mòn bởi các loại thuế không cần thiết, những vướng mắc tốn kém về luật pháp hoặc sự can thiệp của chính phủ. Và cuối cùng, bạn muốn những người thừa kế hoặc các tổ chức mà bạn chọn ủng hộ nhận được chính xác những gì bạn muốn dành cho họ sau khi bạn qua đời.

“Hỡi những người bạn yêu quý, chúng ta tụ họp nơi đây hôm nay để cùng nhau vượt qua cuộc sống này.”

- PRINCE, trong ca khúc “Let’s Go Crazy”

Năm 2016, hàng triệu người hâm mộ trên khắp thế giới thương tiếc trước sự ra đi đột ngột của Prince - một biểu tượng của nền âm nhạc và cũng là một trong những nghệ sĩ yêu thích của tôi. Theo New York Times, Prince qua đời ở độ tuổi 57 và không để lại di chúc.

Ông đã không lập di chúc hoặc có bất kỳ động thái cần thiết nào để bảo vệ khối di sản ước tính 300 triệu đô-la của mình. Cho nên thay vì được trao cho gia đình ông, tài sản của ông bị neo lại trong nhiều năm để chờ tòa ra phán quyết, và chính phủ chắc chắn sẽ được hưởng 120 triệu đô-la, tương đương 40% tài sản của ông - tất cả là vì ông đã không lên kế hoạch xử lý di sản.

Có thể bạn không phải là một thiên tài như Prince, cũng không thích màu tím và thắng bảy giải Grammy như ông, nhưng hẳn bạn có thể nhìn ra một bài học rất rõ ràng ở đây. Bất kể chúng ta có thừa nhận hay không, không lập kế hoạch có nghĩa là chúng ta đang lập kế hoạch cho thất bại.

Để giúp bạn nắm được những việc cần làm và để đảm bảo bạn có thể tránh được những sai lầm từng gây hại cho rất nhiều người trong quá khứ, tôi và Peter Mallouk, một trong những cố vấn tài chính hàng đầu tại Mỹ theo bình chọn của Barron’s và CNBC, đã quyết định viết một quyển sách nữa về tự do tài chính mang tên The Path (tựa tiếng Việt: Đường đến tự do). Trong The Path, bạn sẽ được tìm hiểu thêm về các công cụ giúp bạn tăng tốc trên hành trình đến với tự do tài chính và làm thế nào để bảo vệ cũng như tận hưởng thành tựu đó. Hãy đảm bảo bạn không bỏ lỡ những nội dung đó.

Còn bây giờ, Peter sẽ giới thiệu sơ bộ về bốn checklist - danh sách những việc

cần làm mà chúng tôi đã đề cập ở trên: một checklist về sức khỏe, một về tài sản, một về bảo hiểm và cuối cùng là checklist về hoạt động thiện nguyện.

Chuyển giao và bảo vệ tài sản của bạn

Peter Mallouk

Trước khi bạn viện ra bất kỳ lý do nào để bỏ qua phần này, hãy để tôi giải quyết từng cái cớ của bạn:

“Tôi thật sự không có nhiều tiền đến thế, vì vậy việc lập di chúc không quan trọng.”

Nếu di chúc không quan trọng, tại sao bạn làm việc để kiếm tiền? Tại sao bạn đầu tư? Tại sao bạn lập ngân sách thu nhập và chi tiêu? Tất nhiên di chúc là quan trọng, và hẳn là bạn đã chọn bỏ qua nó vì nó nghe có vẻ rắc rối. Thật ra, việc lập di chúc có thể được thực hiện nhanh chóng và không tốn kém, và gia đình bạn xứng đáng được bảo vệ đúng không?

“Tôi còn trẻ, và chuyện lập di chúc này không liên quan đến tôi.”

Chuyện này có liên quan đến bạn nếu những người bạn quan tâm - cha mẹ, cô chú, anh chị em… - không dành thời gian để thiết lập sự bảo vệ cho bản thân và

gia đình họ.

“Tôi có rất nhiều tài sản, vì vậy chuyện này sẽ khá phiền phức đấy.”

Nếu bạn nghĩ việc lập di chúc bây giờ là một vấn đề phức tạp, hãy tưởng tượng những người thân yêu của bạn sẽ như thế nào nếu bạn bất ngờ mất khả năng sinh hoạt hoặc qua đời. Tôi xin lỗi vì đã nói thẳng, nhưng tôi phải thúc giục bạn hành động. Nếu bạn có tài sản, hãy bắt đầu lập kế hoạch xử lý di sản ngay lập tức! Chúng ta không có thời gian để lãng phí. Không ai trong chúng ta biết mình còn bao nhiêu thời gian. Trì hoãn việc này có thể dẫn tới những hậu quả đáng tiếc.

“Hoàn cảnh cá nhân của tôi rất phức tạp.”

Nếu bạn nghĩ hoàn cảnh của mình phức tạp và bạn sẽ phải đương đầu với những quyết định khó khăn (ví dụ như bạn có nhiều con từ nhiều cuộc hôn nhân, có năm người vợ/chồng cũ, v.v.), hãy tưởng tượng mọi thứ sẽ như thế nào nếu di sản của bạn phải được đem ra tòa phân xử sau khi bạn qua đời!

“Tôi thậm chí còn không biết chứng thực di chúc là gì. Và tại sao tôi phải quan tâm? Dù sao thì lúc đó tôi cũng chết rồi!”

Chứng thực di chúc là quá trình tòa án xem xét và xác nhận hiệu lực của di chúc cũng như công nhận người thực thi di chúc. Nếu không có di chúc, tòa án sẽ chỉ định một người để xử lý công việc theo các quy định về chứng thực di chúc.

***

Chúng ta cần thừa nhận một điều, đó là việc cố né tránh những chuyện không thể né tránh sẽ gây hậu quả tốn kém hơn so với việc ngồi xuống nói chuyện với cố vấn tài chính hoặc luật sư của bạn một lần để giải quyết vấn đề. Trong bốn checklist ở phần tiếp theo, chúng tôi sẽ đề cập đến việc thiết lập các biện pháp bảo vệ bạn nếu bạn bị đau ốm; chúng tôi cũng sẽ thảo luận về kế hoạch phân chia tài sản hay lập di chúc, bàn về những cách mà bạn có thể làm khi còn sống để bảo vệ tài sản của mình; và cuối cùng, chúng tôi sẽ nói về việc tạo ra một di sản của lòng nhân ái.

Có thể bạn sẽ cần cố vấn tài chính để hướng dẫn bạn thực hành những checklist này trong thực tế. Nếu bạn không có một cố vấn tài chính, chuyên gia thuế, chuyên gia bảo hiểm và luật sư - những người có thể hỗ trợ bạn trong hành trình này - hoặc nếu bạn muốn nhận được lời khuyên hay góp ý, chúng tôi sẵn sàng xử lý tất cả các yêu cầu của bạn tại Creative Planning. Nếu bạn có bất kỳ câu hỏi nào hoặc muốn được hướng dẫn, hãy thoải mái liên hệ với chúng tôi qua trang web www.getasecondopinion.com.

Checklist #1: Tôi có quyền!

“Nếu tôi bị mất năng lực sinh hoạt, tôi thật sự không quan tâm ai là người đưa ra quyết định chăm sóc sức khỏe cho tôi, tôi cũng không quan tâm ai xử lý các vấn đề tài chính của tôi. Nếu phải có một lựa chọn, tôi nghĩ chính phủ là bên tốt nhất để làm tất cả mọi thứ cho tôi.”

- *KHÔNG AI NÓI THẾ BAO GIỜ*

Tôi có một khách hàng 53 tuổi, mặc dù trông rất khỏe mạnh nhưng một ngày kia, bà ấy đột nhiên bất tỉnh. Khi gia đình vội vàng đưa bà ấy vào bệnh viện và các bác sĩ nhanh chóng xác định rằng bà bị u não. Bà đã không làm giấy ủy quyền nên chồng bà không thể thay mặt bà kích hoạt các gói trợ cấp dành cho người mất khả năng sinh hoạt. Không lâu sau đó, bà ấy qua đời, và gia đình bà nhanh chóng biết là bà đã không lập di chúc. Thế là việc phân chia tài sản của bà buộc phải nhờ tòa án giải quyết.

Checklist này có ba mục và tất cả đều có thể được xử lý bằng vài quyết định đơn giản. Đây không phải là thứ phức tạp. Bất kỳ luật sư đủ điều kiện hành nghề nào cũng có thể nhanh chóng xử lý các tài liệu thiết yếu này và chúng sẽ giúp bảo vệ gia đình bạn. Sau đây là những gì bạn phải làm để bảo vệ bạn và những người thân yêu của bạn.

Ủy quyền chăm sóc sức khỏe

Điều gì xảy ra nếu bạn hoặc vợ/chồng của bạn đột nhiên mất khả năng sinh hoạt và không còn có thể tự mình đưa ra bất kỳ quyết định nào? Nếu tình huống này xảy ra, ai sẽ quyết định về việc chăm sóc y tế cho bạn? Đây là điều bạn nên nghĩ ngay từ bây giờ, khi bạn còn khỏe mạnh. Nếu vợ hoặc chồng của bạn còn sống cùng bạn, họ có thể là lựa chọn đầu tiên của bạn. Hãy xem xét thật kỹ khi lựa chọn người nhận ủy quyền. Bạn cần một người mà bạn thật sự tin tưởng, người có thể đưa ra đủ loại quyết định, từ việc có nên rút dụng cụ hỗ trợ sự sống của bạn, thay đổi bác sĩ, cho đến có nên chuyển bạn đến một cơ sở y tế khác hay không. Đó thật sự là những quyết định mang tính sinh tử. Hãy quyết định khôn ngoan và lập giấy ủy quyền ngay bây giờ.

Ủy quyền tài chính

Có thể bạn tin tưởng ủy quyền cho gia đình mình để họ đưa ra các quyết định y tế cho bạn, nhưng hãy biết rằng việc quản lý tiền bạc có thể là một vấn đề nan giải đối với họ. Tương tự như việc bạn cần người xử lý các quyết định chăm sóc sức khỏe, bạn cũng cần một người mà bạn có thể tin tưởng để xử lý các vấn đề tài chính của bạn. Các vấn đề tài chính này có thể liên quan đến việc thanh toán các hóa đơn thông thường như các khoản vay thế chấp, ký các tài liệu pháp lý và thậm chí là thay mặt bạn làm việc với các tổ chức khác (như công ty viễn thông hoặc nhà cung cấp dịch vụ bảo hiểm sức khỏe của bạn chẳng hạn).

Nếu bạn mất khả năng sinh hoạt mà không có sẵn tài liệu ủy quyền này, khả năng cao là vợ/chồng, người thân hoặc bạn bè của bạn phải ra tòa để nhận được thẩm quyền xử lý vấn đề tài chính của bạn.

Không ai muốn phải trải qua những chuyện nhiêu khê này, nhất là khi đang ở trong một hoàn cảnh khó khăn. Hãy lập ủy quyền tài chính ngay bây giờ để bạn biết rằng các vấn đề của bạn được giao vào tay người thích hợp, và các thành viên trong gia đình bạn sẽ được giảm bớt căng thẳng trong thời khắc khó khăn.

Di chúc sống (còn gọi là Chỉ dẫn dành cho nhân viên y tế)

Nếu không muốn ủy quyền cho ai đó ra các quyết định có liên quan đến sức khỏe của mình, bạn có thể lập một bản di chúc sống, một văn kiện chỉ dẫn cho các bác sĩ điều trị của bạn biết các thủ thuật hoặc phương pháp điều trị mà bạn đồng ý hoặc từ chối tiếp nhận trong trường hợp bạn không thể tự mình truyền đạt các quyết định đó. Một lần nữa, điều này giúp giảm bớt căng thẳng cho những người thân yêu của bạn, vì mong muốn của bạn đã được trình bày rõ ràng bằng văn bản.

Checklist #2: Lập kế hoạch xử lý di sản

Khi đề cập đến việc xử lý di sản, đa số mọi người thường nghĩ đó đơn giản là soạn thảo di chúc. Nhưng xử lý di sản không chỉ liên quan tới việc ai nhận được cái gì khi sau khi bạn qua đời. Có một số việc bạn có thể làm ngay hôm nay để giảm thu nhập chịu thuế và tăng tính hiệu quả về thuế của bạn. Dưới đây là bốn việc mà bạn cần làm.

Lập di chúc

Lập di chúc là bước đầu tiên trong quá trình xử lý di sản, và có bốn quyết định chính mà bạn cần đưa ra:

• Ai là người thụ hưởng? Nói cách khác, ai sẽ nhận được cái gì?

• Ai là người giám hộ cho các con của bạn nếu chúng chưa đủ 18 tuổi vào thời điểm bạn qua đời? Nếu điều này không được viết trong di chúc, tòa án sẽ giữ quyền xác định xem ai sẽ nuôi con bạn. Hãy để tôi lặp lại: tòa án sẽ quyết định ai là người nuôi dạy các con của bạn! Bây giờ thì bạn đã chú ý hơn chưa?

• Ai là người thực thi di chúc của bạn? Đây là người chịu trách nhiệm đảm bảo những yêu cầu trong di chúc của bạn được thực hiện, đồng thời cũng là người đứng ra giải quyết vấn đề chứng thực di chúc nếu di sản của bạn buộc phải trải qua quy trình đó. (Hãy xem phần tiếp theo sau về lý do tại sao bạn nên tránh chứng thực di chúc bất kể bạn có bao nhiêu của cải.)

• Bạn muốn tài sản của mình được phân chia trực tiếp cho người thụ hưởng hay phân chia gián tiếp vào các quỹ ủy thác đại diện cho họ? Ví dụ, giả sử một cặp vợ chồng có tài sản 400.000 đô-la và khối tài sản này sẽ được chia đều cho hai đứa con của họ sau khi họ qua đời. Hiện tại hai con của họ đang ở tuổi 19 và 20. Nếu cả người cha và người mẹ đều qua đời ngay hôm nay, mỗi đứa con sẽ nhận được một tấm séc trị giá 200.000 đô-la mà không có điều kiện ràng buộc gì. Bạn sẽ làm gì với 200.000 đô-la ở tuổi mười chín đôi mươi? Thay vào đó, đôi vợ chồng này có thể viết trong di chúc rằng họ muốn lập một quỹ ủy thác để các con của họ nhận được tiền sinh hoạt, học phí và chi phí y tế cho đến khi chúng đủ 30 tuổi, và đến lúc đó, số dư còn lại trong quỹ ủy thác sẽ được phân chia cho hai đứa con. Bạn cũng cần nêu rõ trong di chúc ai sẽ là người nhận ủy thác - cá nhân hoặc tổ chức được chọn này sẽ nắm giữ khối tài sản của bạn, đem nó đi đầu tư và phân bổ theo đúng nguyện vọng mà bạn ghi trong di chúc.

Quá trình chứng thực di chúc là gì và tại sao bạn nên tránh thủ tục này bằng mọi giá?

Mục đích chính của thủ tục chứng thực di chúc là nó cho phép chủ nợ của bạn có thời gian để thu hồi số tiền bạn còn nợ họ, và cho người thực thi di chúc của bạn có thời gian để thu hồi những khoản tiền người khác còn nợ bạn. Thủ tục này cũng có liên quan đến thuế và các khoản cần thanh toán khác, cũng như sự phân bổ những gì còn lại trong tài sản của bạn dưới sự giám sát của tòa án. Những bất tiện mà quá trình chứng thực di chúc có thể gây ra là gì?

Tài sản của bạn bị kiểm soát. Trong quá trình chứng thực di chúc, những người thụ hưởng của bạn không thể bán tài sản được hưởng; người thực thi di chúc chỉ có thể bán tài sản của bạn khi được tòa án cho phép.

Mất nhiều thời gian. Quá trình chứng thực di chúc thường mất ít nhất sáu tháng, nhưng thường thì nó có thể kéo dài một năm hay lâu hơn nữa nếu

vấn đề trở nên phức tạp bởi một khiếu nại về tính hợp pháp của di chúc, hay các rắc rối trong hoạt động kinh doanh, hoặc bất kỳ điều bất thường khác.

Tốn kém về mặt chi phí. Chi phí liên quan việc chứng thực di chúc có thể lên đến hàng chục ngàn, thậm chí hàng trăm ngàn đô-la đối với một số loại tài sản.

Xâm phạm quyền riêng tư. Ở Mỹ, chứng thực di chúc là một thủ tục công khai, có nghĩa là bất kỳ ai cũng có quyền truy cập và xem xét các vấn đề tài chính cá nhân của bạn. Đối với nhiều người, chỉ nghĩ đến việc thông tin cá nhân của họ bị công khai đã đủ khiến họ rùng mình. Có thể bạn nghĩ chẳng ai quan tâm đến việc riêng của bạn, nhưng sự thật là có một số người chuyên "đào bới" các tài liệu chứng thực di chúc nhằm tìm kiếm những người được thừa kế những khoản tiền lớn và tìm cách trục lợi.

Lập các quỹ ủy thác

Đa số mọi người thường cho rằng các quỹ ủy thác chỉ dành cho những nhà tài phiệt tầm cỡ như Vua dầu hỏa Rockefeller và giới tinh hoa thuộc top 1% dân số thế giới, hoặc đó là phương tiện mà bạn sử dụng để giữ hộ và đầu tư tiền của bạn trong trường hợp bạn qua đời mà con cái của bạn chưa đến tuổi trưởng thành. Nhưng tôi tin rằng các quỹ ủy thác là một phần quan trọng trong quá trình xử lý di sản, kể cả đối với những người có tài sản khiêm tốn. Việc lập quỹ ủy thác không tốn kém hay phức tạp gì cả!

Tất cả chúng ta đều có trách nhiệm đảm bảo rằng gia đình của mình có thể hưởng lợi từ mọi tài sản do chúng ta làm ra, dù lớn hay nhỏ, và khối tài sản đó không bị mắc kẹt hoặc tổn hại bởi bất kỳ quy trình pháp lý nào. Các quỹ ủy thác

là một công cụ quan trọng để thực hiện điều đó. Hãy đọc tiếp phần sau để biết cách sử dụng chúng sao cho có lợi nhất. Nhưng trước tiên, hãy bắt đầu từ việc xử lý các khoản thuế.

Xử lý thuế di sản

Như chúng ta đã thảo luận ở Chương 5 về bốn nguyên tắc cốt lõi, điều quan trọng không phải là bạn kiếm được bao nhiêu, mà là bạn giữ lại được bao nhiêu. Tính hiệu quả về thuế là điểm mấu chốt trong hành trình tự do tài chính của bạn khi bạn còn sống, nhưng bạn cũng phải xem xét những loại thuế mà bạn phải chịu kể cả sau khi bạn qua đời.

Đối với hầu hết người Mỹ, thuế di sản không phải và sẽ không bao giờ là một mối bận tâm. Tại sao? Bởi vì Cục Thuế Liên bang Mỹ cho phép bạn cho tặng tới 5,45 triệu đô-la trong suốt cuộc đời của bạn hoặc khi bạn qua đời mà không phải chịu bất kỳ loại thuế nào; đây được xem là sự miễn giảm trọn đời của bạn. Hãy tận dụng nó tối đa như phiếu giảm giá một lần! Các cặp vợ chồng đã kết hôn có quyền gộp số tiền miễn thuế trọn đời của họ, do đó, tổng số thuế di sản được miễn của họ lên đến 10,9 triệu đô-la.

Nếu bạn là người có hơn 5,45 triệu đô-la tài sản để lại sau khi qua đời, bạn sẽ phải đóng thuế di sản là 40% cho phần tài sản vượt mức 5,45 triệu đô-la. Tôi hy vọng bạn sẽ đồng ý với tôi rằng chúng ta cần biết những cách có thể điều chuyển một số tài sản của bạn ngay bây giờ, trước khi bạn qua đời, để bạn có thể giảm giá trị tài sản phải chịu thuế.

Vì vậy, làm sao bạn có thể thực hiện được điều này? Cục Thuế Liên bang Mỹ cho phép bạn cho tặng 14.000 đô-la mỗi năm cho bất kỳ người nào bạn chọn mà không tính vào giới hạn miễn giảm trọn đời kia; đây được xem là khoản thu nhập

không chịu thuế được trừ ra hằng năm của bạn. Bất kỳ khoản cho tặng nào nhiều hơn 14.000 đô-la sẽ chịu thuế quà tặng 40%. Điều này có nghĩa là bạn có thể tặng cho tất cả bạn bè và người thân của mình một khoản 14.000 đô-la/người mỗi năm và vẫn có quyền cho đi 5,45 triệu đô-la không phải chịu thuế di sản khi bạn qua đời. Con số đó tích lũy lại sẽ là một khoản tiền khá lớn đấy (tất nhiên nó còn tùy thuộc vào số lượng người thân hay bạn bè của bạn!).

Sau đây là một vài cách giúp bạn cho đi tài sản của mình mà không phải nộp lại một phần quá lớn cho chính phủ:

• Giúp thanh toán chi phí học đại học của con cháu (và được hưởng lợi về thuế!). Hầu hết mọi người không nhận ra rằng họ có thể sử dụng một phần của "món quà miễn thuế" trị giá 14.000 đô-la mỗi năm để đóng góp vào Kế hoạch tiết kiệm đại học 529 (một chương trình tiết kiệm của chính phủ Mỹ) cho con cháu. Tùy vào nơi bạn sống, có thể bạn còn được giảm thêm một khoản thuế tiểu bang nữa! Nếu con hoặc cháu của bạn đang học đại học, bạn có thể trực tiếp thanh toán các khoản chi phí đó cho nhà trường mà không cần thông qua bất kỳ chương trình tiết kiệm nào.

• Thay vì chờ đợi để phân chia tài sản sau khi bạn qua đời, bạn có thể trao ngay 14.000 đô-la miễn thuế mỗi năm cho từng thành viên trong gia đình. Giả sử những đứa con của bạn đều đã trưởng thành và kết hôn, bạn và vợ/chồng của bạn có thể cho con bạn 14.000 đô-la/người mỗi năm, tổng cộng là 28.000 đô-la một năm. Bên cạnh đó, vợ chồng bạn cũng có thể cho con rể hoặc con dâu của mình 14.000 đô-la mỗi năm, vậy là thêm 28.000 đô-la nữa. Điều đó nghĩa là một cặp vợ chồng có thể tặng một cặp vợ chồng khác 56.000 đô-la mỗi năm mà không phải chịu thuế quà tặng và cũng không bị giảm mức miễn trừ trọn đời! Vậy là người thân của bạn nhận được lợi ích ngay hôm nay và bạn thì nhận được niềm vui khi chia sẻ sự sung túc của mình với con cái ngay khi bạn còn sống.

• Thanh toán chi phí y tế. Bạn có thể thanh toán chi phí y tế của bạn bè hoặc các thành viên trong gia đình mà không bị tính vào giới hạn trị giá quà tặng hàng

năm của bạn, miễn là các khoản thanh toán được thực hiện trực tiếp cho nhà cung cấp dịch vụ chăm sóc y tế. Điều này có nghĩa là gì? Nếu cháu của bạn cần mổ ruột thừa khẩn cấp (chi phí thường rơi vào khoảng 20.000 đô-la), bạn có thể trang trải chi phí đó và vẫn có thể cho thêm đứa cháu đó 14.000 đô-la trong cùng năm mà không phải đóng 40% thuế quà tặng.

• Quyên góp từ thiện. Bất kỳ khoản tiền nào bạn tặng cho các tổ chức từ thiện đều không bị tính thuế di sản. Tại sao phải đóng thuế khi bạn có thể cho đi? Đó là những gì những người giàu nhất thế giới đã làm, bao gồm Bill Gates và Warren Buffett. Chúng tôi sẽ đề cập sâu hơn vấn đề này trong Checklist #4.

Quỹ ủy thác có thể hủy ngang

Khi bạn bắt đầu tích lũy tài sản, xin đừng lần lữa trong việc lập một quỹ ủy thác có thể hủy ngang. Ai cũng nên có một quỹ này. Tại sao? Vì tất cả tài sản trong quỹ ủy thác có thể hủy ngang đều tránh được các thủ tục pháp lý phức tạp của nhà nước về chứng thực di chúc.

Quỹ ủy thác có thể hủy ngang là một thỏa thuận pháp lý đơn giản để bên ủy thác có thể nắm quyền sở hữu và định đoạt tài sản của mình. Bởi vì quỹ ủy thác này được lập ra khi bạn còn sống nên nó còn được gọi là ủy thác sống. Và bởi vì quỹ này cho phép bạn chấm dứt thỏa thuận ủy thác bất cứ lúc nào, nên nó mang tính có thể hủy ngang. Vì vậy, mặc dù nghe có vẻ rắc rối, nhưng thật ra đó chỉ là “một thỏa thuận pháp lý được tạo ra giúp bạn làm chủ hoàn toàn tài sản của mình, và bạn có thể sửa đổi hay kết thúc bất cứ lúc nào bạn muốn khi còn sống”.

Trong một ủy thác có thể hủy ngang, bạn là người được ủy quyền, tức người chịu trách nhiệm về khối tài sản trong quỹ. Vì vậy, bạn có quyền đưa ra bất kỳ quyết định nào bạn muốn đối với các tài sản đó. Nếu bạn bị bệnh dẫn đến mất

khả năng lao động hoặc sinh hoạt, hoặc sau khi bạn qua đời, một người kế thừa ủy thác mà bạn nêu tên trong hồ sơ ủy thác sẽ quản lý quỹ cho bạn. Và quỹ này hoàn toàn không cần phải đi qua quá trình chứng thực di chúc!

Quỹ ủy thác không thể hủy ngang

Suốt hàng thế kỷ qua, một số gia đình giàu có nhất trên thế giới đã biết điều mà các chuyên gia bảo vệ tài sản dày dạn kinh nghiệm nhất sẽ tiết lộ cho bạn: bí quyết làm giàu nằm ở chỗ không sở hữu gì cả nhưng có thể kiểm soát tất cả. Điều này có thể được thực hiện thông qua một quỹ ủy thác không thể hủy ngang. Quỹ này có tư cách pháp nhân riêng biệt, vì vậy tài sản trong quỹ không bị đánh thuế di sản sau khi bạn qua đời. Đúng vậy, gia đình bạn sẽ có thể giữ lại 40% tài sản đó thay vì để nó bị tịch thu sung công bởi chính phủ Mỹ!

Ngoài ra, nếu quỹ ủy thác này được thiết lập đúng cách, các tài sản bên trong có thể được bảo vệ khỏi các chủ nợ, thủ tục ly hôn, phán quyết pháp lý và các rủi ro khác trong khi bạn còn sống - do đó, nó còn có tên gọi khác là quỹ ủy thác bảo vệ tài sản. Vậy làm thế nào để tối ưu hóa quỹ ủy thác không thể hủy ngang?

• Tối đa hóa lợi ích từ các khoản quà tặng hàng năm. Như tôi đã đề cập trước đó, bạn được phép tặng 14.000 đô-la/người mỗi năm miễn thuế. Nhưng thay vì cho thẳng người thụ hưởng, có lẽ sẽ hợp lý hơn nếu bạn để số tiền đó vào một quỹ ủy thác không thể hủy ngang và cho người đó làm người thụ hưởng của quỹ. Điều này đặc biệt hiệu quả nếu người thụ hưởng còn trẻ tuổi, gặp khó khăn trong việc quản lý tiền bạc, hoặc nếu có các tình tiết nào đó khiến bạn muốn đặt ra điều kiện mà người thụ hưởng phải đáp ứng trước khi có quyền sử dụng số tài sản bạn tặng - chẳng hạn như họ phải hoàn tất chương trình đại học hoặc có một công việc toàn thời gian.

• Đưa bảo hiểm nhân thọ vào quỹ ủy thác không thể hủy ngang. Đưa bảo hiểm nhân thọ vào quỹ này là một chiến lược phổ biến đến mức người Mỹ đã đặt hẳn tên gọi cho nó, đó là quỹ ủy thác bảo hiểm nhân thọ không thể hủy ngang, gọi tắt là ILIT (Irrevocable Life Insurance Trust). Đa số chúng ta đều biết tiền bồi thường bảo hiểm không phải chịu thuế thu nhập; nhưng không nhiều người biết rằng thu nhập này bị tính thuế di sản (với thuế suất 40%). Tuy nhiên, nếu hợp đồng bảo hiểm được lồng vào quỹ ủy thác không thể hủy ngang, bạn có thể tránh được cả thuế thu nhập lẫn thuế di sản! Một công đôi việc! Đây là cách làm: bạn cho đi số tiền 14.000 đô-la hàng năm (14.000 đô-la cho mỗi đứa con, mỗi đứa cháu, nếu bạn muốn đóng góp nhiều hơn) và sử dụng nó để mua hợp đồng bảo hiểm nhân thọ trong một quỹ tín thác không thể hủy ngang, điều này cho phép con cháu bạn nhận được bảo tức nhân thọ hoàn toàn miễn thuế!

• Đối với những người có tài sản ròng cực cao, hãy sử dụng mức miễn thuế trọn đời của bạn ngay hôm nay. Cho đi một phần hoặc toàn bộ mức trần miễn thuế 5,45 triệu đô-la của bạn (hoặc 10,9 triệu đô-la nếu bạn đã kết hôn) hôm nay có thể là một chiến lược tuyệt vời, đặc biệt nếu số tiền được trao cho một thành viên trong gia đình thông qua quỹ ủy thác không thể hủy ngang để bảo vệ tài sản và tối ưu hóa tính hiệu quả về thuế. Tại sao ngày nay mọi người lại muốn cho đi nhiều như vậy? Giả sử bạn có một tài sản trị giá 5 triệu đô-la và bạn kỳ vọng nó sẽ tăng giá trị đáng kể trong suốt cuộc đời mình - cổ phần của một công ty nào đó hoặc một mảnh đất ở khu vực chưa phát triển chẳng hạn. Bằng cách đưa khối tài sản này vào quỹ ủy thác, bạn không phải trả thuế cho việc chuyển nhượng vì nó nằm trong số tiền miễn giảm trọn đời của bạn. Khi bạn qua đời, hy vọng là hàng chục năm sau, tài sản đó có thể tăng giá trị gấp nhiều lần. Nếu mảnh đất trị giá 5 triệu đô-la ban đầu giờ có giá 20 triệu đô-la thì toàn bộ 20 triệu đô-la ấy sẽ được chuyển cho người thụ hưởng theo chỉ định của bạn mà không phải chịu bất kỳ loại thuế nào.

Checklist #3: Bảo hiểm

"Ai cũng có một kế hoạch cho đến khi họ hứng một cú đấm thẳng vào mặt."

- *MIKE TYSON*

Nhiều tình huống khiến bạn thiệt hại về tài chính lẽ ra có thể được xử lý qua bảo hiểm. Đúng vậy, giống như bạn bảo hiểm chiếc xe của mình vì bạn không muốn bị mắc kẹt với một hóa đơn hàng ngàn đô-la cho một tai nạn, hay bạn mua bảo hiểm y tế để phòng trường hợp sức khỏe của mình có vấn đề và bạn không muốn hóa đơn viện phí khiến bạn phải phá sản, một số loại bảo hiểm khác cũng có thể là những công cụ tuyệt vời nếu được sử dụng đúng cách. Tôi biết, không ai thích bảo hiểm cho đến khi anh ta cần nó! Bạn có thể làm đúng mọi thứ - thuê một chuyên gia nhận ủy thác, giảm phí và thuế, xây dựng một danh mục đầu tư tuyệt vời - và chỉ trong nháy mắt, mọi nỗ lực của bạn tan thành mây khói nếu bạn không chuẩn bị cho một tình huống có thể khiến bạn thiệt hại nặng nề.

Vì vậy, hãy học cách tự bảo vệ bản thân.

Bảo hiểm nhân thọ

Nếu bạn có bảo hiểm cho chiếc điện thoại thông minh nhưng lại không có bảo hiểm cho tính mạng của mình, chúng ta thật sự cần nói chuyện với nhau. Tôi không đùa đâu. Bảo hiểm nhân thọ là một phương tiện quan trọng để bảo vệ tài sản của bạn và gia đình bạn. Tôi từng chứng kiến những tình huống đáng tiếc mà trong đó những người có tài sản lớn lại không có bảo hiểm nhân thọ (hoặc bảo hiểm nhân thọ ở mức chưa thích hợp), và các thành viên trong gia đình họ nhanh chóng hết tiền vì bị mất nguồn thu nhập chính và chi phí thi nhau chồng chất. Vì vậy, ngay cả khi bạn có bảo hiểm nhân thọ, hãy xem xét các loại khác nhau và đảm bảo rằng bạn mua loại phù hợp nhất.

• Bảo hiểm tử kỳ hay bảo hiểm nhân thọ có kỳ hạn: Đây là loại bảo hiểm nhân thọ thích hợp nhất cho gần như hầu hết người Mỹ; tuy nhiên, bảo hiểm tử kỳ lại thường không được các đại lý bảo hiểm đề xuất, vì nó mang lại mức hoa hồng thấp nhất. Với hợp đồng bảo hiểm tử kỳ, bạn bảo hiểm sinh mạng của mình cho một khoảng thời gian cụ thể (thường là 10, 15, 20 hoặc 30 năm). Vào cuối kỳ, hợp đồng kết thúc và bạn không còn được bảo hiểm nữa. Nhiều đại lý bảo hiểm viện lý do sau để khuyên bạn không nên mua bảo hiểm có kỳ hạn: bạn không bao giờ nhận được lợi tức đầu tư của mình. Tôi thấy luận điểm này khá ngớ ngẩn. Nó giống như việc tôi nên cảm thấy thất vọng vì đã mua bảo hiểm cháy nổ cho căn nhà của tôi nhưng nó lại không bị cháy! Trên thực tế, bảo hiểm tử kỳ rất hữu ích nếu bạn muốn bảo vệ gia đình mình trong trường hợp có chuyện bất trắc xảy ra với bạn trước khi bạn đến được bến bờ tự do tài chính. Kỳ hạn bảo hiểm sẽ tùy thuộc vào việc bạn còn cách mục tiêu tự do tài chính bao xa. Nhân viên bảo hiểm hoặc cố vấn tài chính của bạn có thể giúp bạn xác định những con số đó.

• Bảo hiểm nhân thọ trọn đời: Như bạn có thể thấy từ tên gọi của nó, bạn mua loại bảo hiểm này cho toàn bộ cuộc đời bạn; do đó, nó mắc tiền hơn nhiều vì công ty bảo hiểm chắc chắn sẽ phải trả một khoản trợ cấp tử vong cho người thụ hưởng vào một thời điểm nào đó trong tương lai. Mua bảo hiểm nhân thọ trọn đời có phải là một ý kiến hay hay không? Như chúng ta đã thảo luận ở phần trước, bạn có thể sử dụng loại bảo hiểm này như một phần của kế hoạch xử lý di sản để vừa tối đa hóa di sản của bạn vừa tối thiểu hóa thuế bằng cách thiết lập một quỹ ủy thác bảo hiểm nhân thọ không thể hủy ngang. Bạn cũng có thể mua bảo hiểm nhân thọ cho người còn sống. Đây là loại bảo hiểm nhân thọ dành cho cả hai vợ chồng hoặc hai người bạn đời. Tiền bảo hiểm chỉ được chi trả sau khi cả hai người được bảo hiểm đều qua đời. Vì là bảo hiểm hai nhân mạng, quyền lợi tử vong sẽ lớn hơn loại bảo hiểm chỉ dành cho một cá nhân. Hãy nhớ là nếu bảo hiểm này được giữ trong một quỹ ủy thác không thể hủy ngang, số tiền bảo hiểm con cháu bạn được nhận cũng không phải chịu thuế thu nhập và thuế di sản!

• Bảo hiểm nhân thọ biến đổi: Đây thực chất là bảo hiểm nhân thọ vĩnh viễn,

ngoại trừ việc nó được tái đầu tư vào một số "tài khoản con" tương tự như quỹ tương hỗ. Hãy cẩn thận với loại bảo hiểm này! Các phương tiện "đầu tư" dạng này gần như chìm trong vũng lầy các loại phí, tiền hoa hồng khổng lồ và các quỹ được quản lý theo kiểu chủ động. Chúng cũng có phí hủy hợp đồng rất cao nếu bạn muốn hủy ngang. Trường hợp ngoại lệ duy nhất là một công cụ dành cho giới siêu giàu được gọi là bảo hiểm nhân thọ tư nhân, loại này không thu phí hoa hồng, không phải chịu phí hủy ngang, cùng vài hạn chế đối với các khoản đầu tư bên trong nó. Có thể bạn chưa nghe nói về loại hình bảo hiểm này bởi vì các đại lý bảo hiểm nhân thọ không thể kiếm được một xu nào từ nó. Loại bảo hiểm nhân thọ tư nhân này thường yêu cầu khoản đặt cọc từ một triệu đô-la trở lên, vì vậy nó thật sự là một công cụ dành cho những người có khối tài sản siêu lớn.

Bạn cần mua gói bảo hiểm nhân thọ trị giá bao nhiêu?

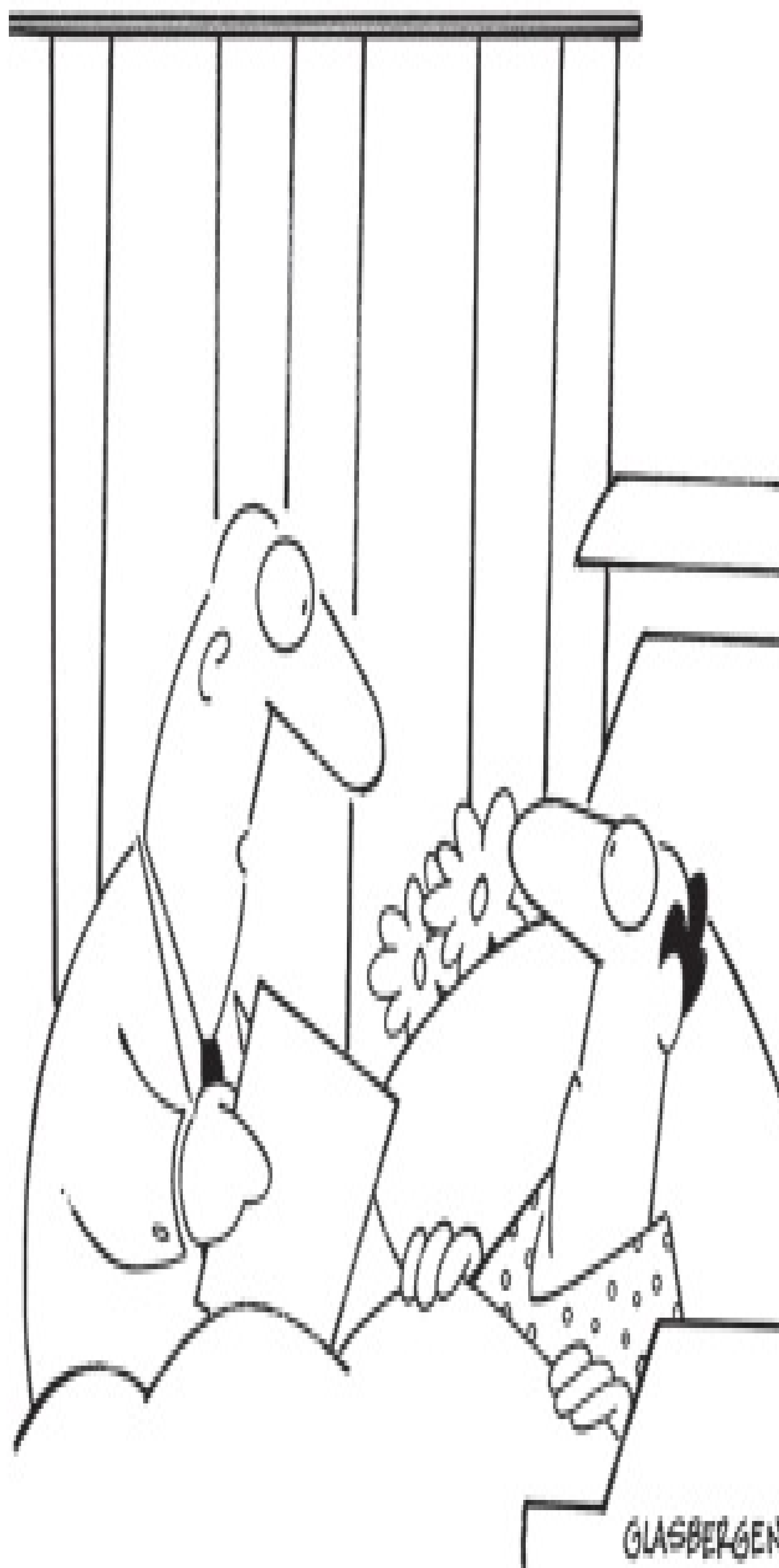
Xác định số tiền bảo hiểm nhân thọ của bạn là một phần không thể thiếu khi lập kế hoạch tài chính và bạn nên làm việc này cùng cố vấn tài chính của mình. Có nhiều phương pháp phổ biến để ước tính số tiền bảo hiểm nhân thọ mà một người cần, nhưng hầu hết đều không hợp lý. Ví dụ, một nguyên tắc phổ biến là bạn nên mua bảo hiểm nhân thọ tương đương với năm lần thu nhập hằng năm của bạn. Nhưng hãy nghĩ mà xem, nếu bạn kiếm được 100.000 đô-la mỗi năm và có tài sản ròng 5 triệu đô-la, có lẽ bạn không cần bảo hiểm nhân thọ; gia đình bạn sẽ ổn thôi. Nếu bạn vừa tốt nghiệp trường y với khoản nợ 250.000 đô-la, vừa mua một ngôi nhà trị giá 700.000 đô-la và có ba nhóc tì, vậy thì số tiền gấp năm lần thu nhập của bạn chẳng thấm vào đâu! Cho nên, cách tốt nhất để xác định độ lớn số tiền bảo hiểm của bạn là tính toán sao cho phù hợp với hoàn cảnh của bạn.

Bạn cần phải đánh giá lại con số này khi bạn ngày càng lớn tuổi, khi bạn đạt được các mục tiêu nào đó, hoặc khi bạn đặt ra những mục tiêu mới. Ví dụ, sau khi con bạn xong đại học, hoặc khoản thế chấp của bạn đã được trả hết, bạn không cần phải mua bảo hiểm để phòng ngừa những trường hợp đó nữa, nhưng bạn có thể cần tiếp tục tiết kiệm để nghỉ hưu. Một lần nữa, đây là lúc cố vấn tài chính của bạn sẽ cho những lời khuyên giá trị.

Bảo hiểm tai nạn

Tài sản lớn nhất của bạn là gì? Nhiều người nói đó là ngôi nhà của họ hoặc tiền trong tài khoản hưu trí của họ. Thật ra, tài sản lớn nhất của một người là khả năng kiếm tiền của người đó. Mục tiêu của bạn về an toàn và tự do tài chính thường phụ thuộc vào khả năng kiếm được nguồn thu nhập ổn định để có thể tích lũy nó thành khoản tiền tiết kiệm dành cho tương lai. Một tai nạn bất ngờ có thể làm hỏng bét mọi kế hoạch của bạn.

Các chủ sử dụng lao động thường mua cả bảo hiểm tai nạn ngắn hạn và dài hạn cho nhân viên của họ, vì vậy bạn nên kiểm tra chính sách của công ty bạn trước khi tự mua bảo hiểm tai nạn cho mình.


GLASBERGEN

Bảo hiểm chăm sóc dài hạn

Không ai thích nghĩ đến việc mình sẽ già đi. Tôi hiểu điều này. Nhưng trừ khi bạn là người trẻ mãi không già, nếu không, bạn phải đảm bảo rằng nếu một ngày nào đó, khi bạn cần có sự chăm sóc lâu dài, bạn sẽ có gói bảo hiểm cần thiết. Theo New York Times, “70% người trên 65 tuổi cần được chăm sóc lâu dài trước khi họ qua đời, nhưng chỉ khoảng 20% có hợp đồng bảo hiểm chăm sóc dài hạn. Điều đó có nghĩa là hàng triệu người cần được chăm sóc lâu dài phải tự trả tiền túi cho dịch vụ này”.

Nếu bạn đủ may mắn để có một danh mục đầu tư hàng triệu đô-la, một danh mục được cấu trúc hợp lý có thể giúp bạn kiếm đủ số tiền bạn cần khi bước vào giai đoạn già nua ấy. Tuy nhiên, chi phí điển hình của một viện dưỡng lão thay đổi tùy theo bang tại Mỹ, từ 67.525 đô-la mỗi năm ở Des Moines, Iowa, đến 168.630 đô-la ở Thành phố New York. Cứ cho rằng chỉ 44% dân số Mỹ trên 50 tuổi có tài sản trị giá hơn 100.000 đô-la, không có gì ngạc nhiên khi hầu hết những người vào viện dưỡng lão đều rỗng túi trong vòng vài năm.

Làm thế nào để ngăn ngừa điều này? Bạn cần mua bảo hiểm chăm sóc dài hạn cho bản thân hoặc những người bạn yêu thương trước khi điều đó trở nên bức thiết. Ví dụ, bạn có thể chọn loại hợp đồng bao chi trả 200 đô-la mỗi ngày hoặc 72.800 đô-la mỗi năm trong ba năm, nghĩa là một người 65 tuổi chỉ phải đóng phí 5.000 đô-la mỗi năm. Tuy nhiên, nếu bạn chờ đến khi lớn tuổi mới bắt đầu mua bảo hiểm chăm sóc dài hạn, hợp đồng bảo hiểm đó sẽ trở thành gánh nặng chi phí. Hơn nữa, hầu hết các công ty bảo hiểm đều từ chối cung cấp dịch vụ cho những người trên 84 tuổi. Phạm vi của hợp đồng bảo hiểm chăm sóc dài hạn cho người lớn tuổi thường bao gồm dịch vụ chăm sóc tại nhà, hỗ trợ cuộc sống, chi phí chăm sóc ban ngày cho người cao tuổi, chi phí nhà dưỡng lão và cơ sở chăm sóc bệnh Alzheimer. Người từ 45 tuổi đã có thể mua các hợp đồng bảo hiểm loại này chỉ với mức phí 100 đô-la mỗi tháng.

Bảo hiểm nhà ở

Ngôi nhà là một trong những tài sản lớn nhất của chúng ta, và do đó, điều nên làm là đảm bảo rằng chúng ta được bảo vệ khỏi những chuyện có thể vượt ra ngoài tầm kiểm soát như hỏa hoạn, lốc xoáy, động đất hay lũ lụt. Bảo hiểm nhà ở bảo vệ bạn qua các khoản bồi thường thiệt hại cho ngôi nhà của bạn trong phạm vi hợp đồng. (Đây là điều mấu chốt. Chúng ta thường không tìm hiểu đầy đủ các giới hạn và điều kiện bồi thường của các hợp đồng này nên sau đó thấy mình bị mắc kẹt với những hóa đơn mà chúng ta không ngờ là mình phải tự chi trả.)

Đối với mọi loại hợp đồng bảo hiểm, điều tiên quyết là bạn phải xác định chính xác mức bồi thường bạn muốn. Do đó, bạn cần đánh giá giá trị thay thế của ngôi nhà mình ở, tức là khoản tiền mua nhà mới nếu không may căn nhà được bảo hiểm của bạn bị cháy rụi, và chi phí này có thể khác so với giá bán ngôi nhà đó. Mức bảo hiểm nhà ở cũng phải phù hợp với chi phí xây dựng mới ngôi nhà của bạn bằng các vật liệu giống hệt hoặc tương tự như ngôi nhà hiện tại. Ở vài khu vực tại Mỹ, chi phí nguyên vật liệu tiếp tục tăng trong khi giá bất động sản vẫn ở mức cũ, vì vậy điều quan trọng là phải hiểu chi phí xây dựng hiện hành để tính toán hợp lý số tiền bồi thường mà bạn muốn nhận trong trường hợp xấu nhất.

Tuy nhiên, điều quan trọng cần lưu ý là ở Mỹ, công ty bảo hiểm chỉ chi trả toàn bộ thiệt hại cho ngôi nhà của bạn khi phạm vi bảo hiểm của bạn bao trùm ít nhất là 80% giá trị thay thế của ngôi nhà. Điều đó nghĩa là gì? Giả sử bạn sở hữu một ngôi nhà trị giá 500.000 đô-la và mức bảo hiểm bạn mua là 350.000 đô-la. Nếu một ống nước trong nhà bạn bị vỡ và gây thiệt hại 50.000 đô-la, mặc dù mức bảo hiểm toàn bộ có giá trị cao hơn mức thiệt hại 50.000 đô-la, công ty bảo hiểm chỉ gửi cho bạn một tấm séc trị giá 43.750 đô-la (sau khi trừ đi mọi khoản họ được quyền trừ) chứ không phải 50.000 đô-la.

Nhiều người ngạc nhiên khi phát hiện ra rằng các hợp đồng của họ không bao trùm nhiều hạng mục như họ nghĩ. Vì lý do này, nếu bạn đang sở hữu ngôi nhà

có giá trị cao, tài sản cho thuê hoặc tài sản có giá trị hoặc tài sản độc đáo khác (du thuyền, bộ sưu tập xe hơi, v.v.) thì bạn nên làm việc với các công ty bảo hiểm chuyên bán các dịch vụ được thiết kế để bảo vệ các loại tài sản tương ứng, để tránh tình trạng phải đóng tiền cho một gói bảo hiểm mà cuối cùng nó không bảo vệ bạn đúng như bạn nghĩ.

Bảo hiểm bao trùm

Bảo hiểm bao trùm là loại hợp đồng bảo hiểm vượt quá trách nhiệm nhằm bảo vệ bạn trước các thiệt hại ngoài giới hạn trách nhiệm của hợp đồng bảo hiểm nhà ở và bảo hiểm ô-tô của bạn. Đây chính là loại hợp đồng bảo vệ tài sản bao gồm tất cả mọi chuyện có thể xảy ra bất cứ lúc nào và vì bất kỳ lý do gì theo những cách chúng ta không thể tưởng tượng được. Chúng ta đang sống trong một xã hội thích tranh chấp và cha mẹ của đứa trẻ nào đó có thể kiện bạn nếu đứa trẻ đó bị thương khi chơi tấm nhún lò xo trong sân nhà bạn. Chúng ta có thể làm mọi cách trong khả năng của mình để có sự độc lập tài chính hoàn toàn, nhưng sẽ không là gì cả nếu chúng ta thua trong một vụ kiện tụng lớn.

Vì lý do này, bạn nên mua bảo hiểm bao trùm. Khi mua bảo hiểm này, chúng ta cũng mua cả cơ hội tiếp cận với đội ngũ luật sư chuyên nghiệp làm việc cho công ty bảo hiểm, với hy vọng rằng bất kỳ rắc rối về trách nhiệm pháp lý nào có thể phát sinh đối với chúng ta sẽ được nhóm này giải quyết.

Checklist #4: Để lại di sản

Có một điểm chung ở những con người vĩ đại mà Tony đã phỏng vấn: họ không chỉ thích kiếm tiền cho bản thân và gia đình mà còn thích cho đi. Họ biết rất rõ

rằng hạnh phúc xuất phát từ việc chia sẻ sự giàu có của mình cho những mục tiêu tốt đẹp và có ý nghĩa đối với họ. Nếu bạn còn nhớ, một trong những lý do mà tôi và Tony viết quyển sách này là để giúp tạo ra một tỷ bữa ăn cho những người cần được hỗ trợ.

Tuy nhiên, khi nghĩ đến việc quyên góp, đa số mọi người đều cho rằng đó là viết một tấm séc cho một tổ chức từ thiện hoặc nhóm thiện nguyện yêu thích của họ. Tôi sẽ chỉ ra những cách tốt nhất để chia sẻ sự giàu có của bạn cho những mục tiêu tốt đẹp mà vẫn có thể tăng tính hiệu quả về thuế.

• Tặng loại tài sản thích hợp cho các tổ chức từ thiện. Thường thì người ta chỉ định con cái họ là người thụ hưởng tài khoản hưu trí của họ, và họ tặng tiền mặt hoặc tài sản khác cho các tổ chức từ thiện. Đây không phải lúc nào cũng là giải pháp tốt nhất. Ví dụ, nếu bạn trao một tài khoản hưu trí IRA trị giá 100.000 đô-la cho con bạn và một mảnh đất trị giá 100.000 đô-la cho một tổ chức từ thiện, con bạn sẽ phải đóng thuế cho các khoản thu nhập nhận được từ tài khoản này. Thay vào đó, nếu bạn tặng IRA cho một tổ chức từ thiện và để lại đất đai cho con bạn, tổ chức từ thiện có thể rút tiền từ IRA mà không phải chịu thuế, còn con bạn có thể bán mảnh đất sau khi bạn qua đời và cũng không phải đóng thuế.

Một ví dụ khác: giả sử bà Donor sở hữu một số cổ phiếu Microsoft mà bà ấy mua từ nhiều năm trước. Nếu bán nó, bà ấy sẽ phải đóng thuế thu nhập đáng kể. Tuy nhiên, nếu số cổ phiếu này được đem tặng, người tặng không phải chịu thuế đầu tư vốn, không bị mất tiền và vẫn được khấu trừ thuế khi cho tặng từ thiện.

• Hợp tác với một quỹ tư vấn quyên góp từ thiện. Đây là một tổ chức từ thiện công có hai chức năng chính. Thứ nhất, nó giúp các nhà hảo tâm tìm được các tổ chức đang tạo ra sự khác biệt có ý nghĩa trong các lĩnh vực mà họ quan tâm. Thứ hai, khi bạn quyên góp cho một quỹ như thế, họ sẽ tách số tiền bạn đóng góp vào một tài khoản riêng do chính bạn điều hành, giống như bạn có một tổ chức từ thiện riêng vậy. Vì vậy, nếu bạn quyên góp 25.000 đô-la vào quỹ tư vấn quyên góp từ thiện, trước tiên, bạn sẽ được khấu trừ thuế ngay lập tức. Sau đó, bạn có

thể phân bổ khối tài sản này cho bất kỳ tổ chức từ thiện nào mà bạn thấy phù hợp.

• Lập ra một quỹ từ thiện tư nhân. Đối với những người có tài sản ròng cực cao, việc lập một quỹ từ thiện tư nhân có thể là cách tuyệt vời để tạo ra một di sản từ thiện đa thế hệ. Quỹ từ thiện tư nhân là một tổ chức độc lập, có nhân viên và ban giám đốc điều hành để xử lý các hoạt động của quỹ và phân phối tài sản để thực hiện các sứ mệnh từ thiện. Mặc dù có nhiều quy định pháp luật và quy tắc hơn trong việc sử dụng và phân phối tiền bạc đối với loại quỹ này - cùng với chi phí vận hành cao vì bạn phải thuê nhân viên quản lý quỹ - nhưng bù lại, các thành viên trong gia đình có thể được trả lương khi làm việc cho quỹ.

• Tìm những cách sáng tạo để tăng tầm ảnh hưởng của bạn. Một số công ty đang tạo ra sức ảnh hưởng ngày càng tăng theo cấp số nhân trong lĩnh vực từ thiện bằng cách sử dụng nguồn lực từ cộng đồng. Ví dụ, tổ chức Crowdrise (www.crowdrise.com) được đồng sáng lập bởi diễn viên Edward Norton đã lọt vào top 25 tổ chức từ thiện hàng đầu thế giới, theo Barron's (Tony là một trong những nhà đầu tư đầu tiên của tổ chức này). Nhờ áp dụng các công nghệ mới và sở hữu các mạng xã hội rộng lớn, Crowdrise có cách tiếp cận độc đáo để tạo ra tác động tối đa, đó là cạnh tranh thân thiện giữa các tổ chức từ thiện muốn nhận quyên tặng từ bạn. Giả sử nếu bạn muốn tặng 100.000 đô-la cho một tổ chức từ thiện chuyên cung cấp nước sạch cho cộng đồng, Crowdrise sẽ tiếp cận mười (hoặc nhiều hơn) tổ chức từ thiện về nước sạch khác nhau để cạnh tranh nhận khoản đóng góp của bạn. Trong một tháng, các tổ chức từ thiện cạnh tranh với nhau bằng cách tìm đến các nhà tài trợ trong mạng lưới mối quan hệ riêng của mình, báo cho các nhà tài trợ tiềm năng này biết rằng ai huy động được nhiều tiền nhất trong tháng sẽ giành được cả khoản tài trợ 100.000 đô-la kia. Nếu trung bình một tổ chức từ thiện gây quỹ được 50.000 đô-la (10 tổ chức từ thiện x 50.000 đô-la = 500.000 đô-la), và người chiến thắng nhận được 100.000 đô-la từ bạn, như vậy có tổng cộng 600.000 đô-la được huy động đóng góp thành công - nhiều hơn 500.000 đô-la so với khoản quyên góp cá nhân của bạn!

Và đây là tấm bằng tốt nghiệp của bạn!

Nếu bạn đã đến được trang này, xin chúc mừng bạn! Giờ đây bạn không chỉ quyết định làm thế nào để đầu tư thông minh và trở nên không thể lay chuyển trong việc tạo dựng sự giàu có của bạn, mà còn học được chính xác những gì cần làm để bảo vệ gia đình mình, tối ưu hóa tính hiệu quả về thuế và để lại di sản cho đời sau. Việc này có thể đòi hỏi bạn phải có vài cuộc nói chuyện với luật sư, cố vấn tài chính và chuyên gia bảo hiểm của bạn. Chỉ cần tập trung một chút vào hôm nay, bạn có thể mang lại cho bạn và gia đình mình một sự bình an vô giá trong tâm hồn.